



**Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului
Catedra de științe economice**

***ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-
MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ
A ECONOMIEI REGIONALE ÎN CONDIȚIILE
INTEGRĂRII ÎN UE***

**MATERIALELE CONFERINȚEI ȘTIINȚIFICE
INTERNAȚIONALE**

Bălți, 16-17 septembrie 2016



Redactor responsabil **TCACI Carolina**, dr., conf. univ. USARB

Colegiul de redacție:

Babii Leonid – dr. hab., prof. univ. USARB

TOPALA Pavel – dr. hab., prof. univ., USARB

BURLACU Natalia – dr. hab., prof. univ. ULIM

COTELNIC Ala – dr. hab., prof. univ., ASEM

PARMACLI Dmitrii – dr. hab., prof. univ., USC

GANEA Victoria – dr. hab, prof. univ. USM

TROFIMOV Victoria – dr., conf. univ. USPEE

COCIUG Victoria – dr., conf. univ., INCE

TIMUȘ Angela – dr., conf. cercet., INCE

AIRINEI Dinu – dr., prof.univ. (UAIC, Iași, România)

AGHEOGHIESEI Daniela Tatiana – dr., conf.univ. (UAIC, Iași, România)

ПОЧЕНЧУК Г. М. – к.э.н., доцент ЧНУ им. Юрия Федьковича, Украина

TRUSEVICI Alla – dr., conf. univ. USARB

BALINSCHI Andrei – dr., conf. univ. USARB

BRANAȘCO Natalia – dr., conf. univ.. USARB

OLEINIUC Maria – dr., conf.univ., USARB

POSTICA Maia – dr., conf. univ. USM

AMARFII-RAILEAN Nelli – dr., conf. univ. USARB

POSTOLACHE Victoria – dr., lector

SUSLENCO Alina, dr., asistent universitat USARB

RUSU Natalia, laborant superior USARB

editura pim

Editură acreditată CNCSIS – 66/2010

Șoseaua Ștefan cel Mare și Sfânt nr. 4, Iași – 700497

Tel.: 0730.086.676, 0732.430.407, 0733.004.203

Fax: 0332.440.715

email: editura@pimcopy.ro

www.pimcopy.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE
PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE. Conferință
Științifică Internațională (2016 : Bălți)

Asigurarea viabilității economico-manageriale pentru dezvoltarea
durabilă a economiei regionale în condițiile integrării în UE :
materialele conferinței științifice internaționale : Bălți, 16-17 septembrie
2016. - Iași : PIM, 2017

ISBN 978-606-13-3642-5

SECȚIUNEA nr. 1	11
PROBLEMELE VIABILITĂȚII ECONOMICO – MANAGERIALE PENTRU ASIGURAREA DEZVOLTĂRII DURABILE	11
ASPECTELE MANAGERIALE ȘI ECONOMICE ALE RECICLĂRII CADRELOR	11
BABII LEONID, dr. hab., prof. univ., USARB	11
TCACI CAROLINA, dr., conf. univ., USARB	11
CONTROLUL STRATEGIC ȘI OBIECTIVELE DE AFACERI	14
BÎRCĂ Aliona, dr., conf. univ., ASEM	14
PIAȚA VESTIMENTAȚIEI ÎN SISTEMUL PIEȚELOR INDUSTRIALE ȘI DE CONSUM	20
CĂLUGĂREANU Irina, conf. univ., dr., ASEM	20
CICLICITATEA DEZVOLTĂRII ORGANIZAȚIONALE PRIN OPTICA MANAGEMENTULUI ANTICRIZĂ	25
BURLACU Natalia, dr. hab., prof. univ., ULIM	25
TCACI Carolina, dr., conf. univ., USARB	25
MANAGERII ȘI GREȘELILE LOR FRECVENTE. O TRECERE ÎN REVISTĂ A OPINIILOR EXPERTILOR ȘI CONSULTANȚILOR ÎN MANAGEMENT	30
AGHEORGHIESEI (CORODEANU) Daniela-Tatiana, prof.univ., dr.hab., UAIC	30
TCACI Carolina, conf.univ., dr., USARB	30
TENDINȚE ÎN COMERȚUL MODERN. PROVOCĂRI PENTRU COMERCIANȚII CARE DORESC UN AVANTAJ COMPETITIV ÎN ERA INTERNETULUI	36
AGHEORGHIESEI (CORODEANU) Daniela-Tatiana, prof. univ., dr. hab., UAIC	36
SUSLENCO Alina, lect., dr., USARB	36
EVALUAREA EFICACITĂȚII MARKETINGULUI INTERN	41
CHISELIOV Lilia, lect. superior, USARB	41
ANALIZA ȘI DEZVOLTAREA SECTORULUI AVIATIC LA NIVEL MONDIAL	46
OLEINIUC Maria, dr., conf.univ., USARB	46
MEREUȚA Iurii, licențiat UAIC	46
EVALUAREA MANAGEMENTULUI PERFORMANTEI ÎN ACTIVITATEA ORGANIZAȚIEI	51
POPA Daniela, conf. univ., dr., Universitatea Tomis din Constanța	51
PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII DURABILE DIN DOMENIUL INFRASTRUCTURII ENERGETICE TRANSEUROPENE INTEGRATE	56
POPESCU Maria, drd., ULIM	56
REZISTENȚA LA SCHIMBAREA ORGANIZAȚIONALĂ: UN FENOMEN NEGATIV SAU POZITIV	59
POSTICA Maia, dr., conf. univ., USM	59
INTERDEPENDENȚA DINTRE PLANIFICAREA STRATEGICĂ ȘI BUGETARE	62
SPOIALA Alina, drd., ULIM	62
МОДЕРНИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ УКРАИНЫ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД	65
BOBK Светлана, к. э. н, доцент, Донецкий национальный медицинский университет им. М. Горького	65
ЧЕРНЫШ Елена, доктор гос. управления, профессор, Донецкий государственный университет управления	65

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

ЛОБАС Виталий, доктор гос. управления, профессор,	65
Донецкий национальный медицинский университет им. М. Горького	65
ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В ПРОДВИЖЕНИИ БИЗНЕСА	69
БЛАГОРАЗУМНАЯ Ольга, д.э.н., конф., ULIM	69
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ	72
ДРОБОТ Ю.А., Черновицкий национальный университет им. Ю. Федьковича	72
EVENT-МАРКЕТИНГ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	74
МАТВЕЕВА Елена Геннадиевна, к.филол.н., доцент,	74
Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого	74
MARKETINGUL INTERN - O NOUĂ ABORDARE ÎN DEZVOLTAREA ÎNTREPRINDERILOR	77
SLUTU Rodica, lector univ., USARB	77
SECȚIUNEA nr. 2	82
CAPITALUL UMAN – FACTOR DE ASIGURARE A COMPETITIVITĂȚII REPERCUSIUNI ECONOMICE ȘI SOCIALE ALE STRESULUI PROFESIONAL ASUPRA PERFORMANȚEI ORGANIZAȚIONALE	82
BÎRCĂ Alic, conf. univ., dr., ASEM	82
EVALUAREA PERFORMANȚEI ECHIPEI DE MANAGEMENT ÎN INDUSTRIA TEXTILĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA	86
GUZUN Stela, drd., ULIM	86
NOI PREOCUPĂRI ALE MANAGEMENTULUI RESURSELOR UMANE ÎN CADRUL ORGANIZAȚIILOR	91
BÎRCĂ Alic, conf. univ., dr., ASEM	91
IMPLICAȚIILE CAPITALULUI UMAN ASUPRA EVOLUȚIEI PIEȚEI MUNCII	96
GARBUZ Veronica, asistent universitar, USARB	96
POTENȚIALUL CREATIV CA FACTOR DECISIV ÎN COMUNICAREA INTERCULTURALĂ	103
SUSLENCO Alina, dr., lect.univ., USARB	103
DEZVOLTAREA CALITĂȚILOR MANAGERIALE A TINERILOR PRIN PRISMA STIMULĂRII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ	109
GOROBIEVSCHI Svetlana, dr. hab., prof. univ., UTM	109
CAUȘAN Corina, doctor în economie, AED din Moscova	109
O EVALUARE EMPIRICĂ A DETERMINANȚILOR ANTREPRENORIALITĂȚII ÎN ȚĂRILE DIN EUROPA CENTRALĂ ȘI DE EST	114
RUSU Valentina Diana, dr., cercet., UAIC	114
ROMAN Angela, dr., conf. univ., UAIC	114
МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЙ КОНТЕКСТ	119
КУРАКИНА Л. Ю., к. э. н., доцент,	119
Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого	119
СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ПАО СБЕРБАНК	123
ОМАРОВА Н. Ю., д.э.н., профессор,	123
ОМАРОВ М. М., д.э.н., профессор	123
ЛУКИНА Ю.Н., магистрант,	123
ФГБОУ ВО «Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»	123
SECȚIUNEA nr. 3	127
ECONOMIA CUNOAȘTERII ȘI DEZVOLTAREA DURABILĂ	127
SOCIAL MANAGEMENT: DIFFERENT ASPECTS	127
AWADA Saleh, Israel, doctoral student, ULIM	127

PROBLEME CE ATESTĂ INSUFICIENȚA PREMISELOR PENTRU ASIGURAREA UNEI DEZVOLTĂRI ECONOMICE DURABILE A REGIUNILOR	130
BABII Leonid, dr. hab. în economie, USARB	130
AVANTAJUL COMPETITIV REGIONAL - FACTOR IMPORTANT PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE	132
BABII Leonid, dr. hab. în economie, USARB	132
POLITICA VAMALĂ - FACTOR DETERMINANT AL CREȘTERII ECONOMICE	135
BALAN Aliona, conf. univ. dr., ASEM	135
PROBLEMELE DEZVOLTĂRII PROCESELOR INOVATOARE ÎN GOSPODĂRIILE AGRICOLE DIN REPUBLICA MOLDOVA	140
BALÎNSCHI Andrei, dr., pr., USARB	140
CONCEPT OF „NEW MANAGEMENT” AS THE BASIS FOR THE TRANSFORMATION OF THE EDUCATION SYSTEM MANAGEMENT	143
BEN SHABO Rina, Israel, doctoral student, ULIM	143
PROFILE AND TRENDS OF LABOR MIGRATION FROM REPUBLIC OF MOLDOVA	147
BRANAȘCO Natalia, dr., conf. univ., USARB	147
FILIP Nolea, dr., conf. univ., ASEM	147
QUALITY COST & QUANTUM THEORY	155
CARSENTI Dannel, Universitatea Politehnica Timisoara	155
WHY MANAGE A PORTFOLIO OF PROJECTS?	157
CARSENTI Dannel, Universitatea Politehnica Timisoara	157
EXODUL POTENȚIALULUI INTELECTUAL DIN REPUBLICA MOLDOVA: CUM POT FI TRANSFORMATE SCURGERILE DE CREIERI	159
ÎN CÂȘTIG DE CREIERI?	159
CAVCALIUC Lucia, drd., INCE, UnAȘM	159
RESURSE, RISCURI ȘI BUNE PRACTICI ÎN ENTITĂȚILE SPORTIVE	163
CEAUȘU Daian Mihai, PhD., Valahia University of Targoviste,	163
INCE, Romanian Academy	163
GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD., Law, Ec./Technical Science,	163
SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy	163
MARINESCU Ioana Andreea, Lecturer PhD.,	163
SH University of Bucharest, Veterinary Medicine Faculty	163
ZĂRNESCU Odi Mihaela, conf.univ.dr., Universitatea Spiru Haret București	163
PÎRVULESCU Mihaela, Lecturer PhD., Bioterra University of Bucharest	163
ABORDAREA MANAGERIAL-MODELISTICĂ A ENTITĂȚILOR DIN DOMENIUL SPORTULUI	168
CEAUȘU Daian Mihai, PhD., Valahia University	168
of Targoviste, INCE, Romanian Academy	168
GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD., Law, Ec./Technical Science,	168
SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy	168
GÂF-DEAC Maria, conf.univ.dr., Univ.Sp.Haret București	168
HURLOIU Lăcrămioara Rodica, conf.univ.dr., Universitatea Spiru Haret București	168
MARINESCU Nicolae Cicerone, Lect.univ.dr.eng., Universitatea din Pitești	168
FENOMENUL SĂRĂCIEI ÎN CONTEXTUL SECURITĂȚII ECONOMICE	174
COȘELEVA Natalia, dr., conf. univ., ASEM	174
APLICAREA PROGRAMĂRII DINAMICE ÎN MANAGEMENTUL RISCULUI	178
ENICOV Igor, ULIM	178
WHAT IS EQUITY IN EDUCATION	181
HAJAJREH Mohammad, Doctorate student, ULIM	181
EQUITY IN EDUCATION	183
HAJAJREH Mohammad, doctorate student, ULIM	183

CONTRIBUIE TURISMUL LA CREȘTEREA ECONOMICĂ A ȚĂRILOR EMERGENTE ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII?	187
HALLER Alina-Petronela, PhD Scientific Researcher III, Romanian Academy Branch of Iași-ICES „Gh. Zane”	187 187
NOUA ECONOMIE A CUNOAȘTERII ÎN SISTEME DESCHISE ȘI DESCENTRALIZATE	191
GÂF-DEAC Ioan, Professor PhD., USH-UBB, Member of Doctoral School, University of Petrosani, Romania	191 191
VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești, Nuclear Research Institute (ICN)	191
NICOLAE Marian, Senior Lecturer, PhD., Bioterra University	191
HURLOIU Ioan Iulian, Lecturer, PhD., SH University of Bucharest	191
BĂRBULESCU Adrian, PhD. Student, E.M. Lupeni, University of Petrosani	191
APEIRONISMUL DOXASTIC ÎN MANAGEMENT	197
GÂF-DEAC Ioan, Professor PhD., USH-UBB, Member of Doctoral School, University of Petrosani	197 197
GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD., Law, Ec./Technical Science, SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy	197 197
VALECA Cristina Monica, lect.univ.dr., Universitatea din Pitești	197
BELOIU Ramona, PhD. St., Director medical, Romgermed București	197
STREZA Viorel Bogdan, Ec, IT, Bioterra University of Bucharest	197
OPRIREA REGRESULUI DE ÎNCREDERE ȘI INDUCEREA DE COERENȚĂ ÎN DECIZIILE MANAGERIALE	202
GÂF-DEAC Ioan, Professor PhD., USH-UBB, Member of Doctoral School, University of Petrosani	202 202
MARINESCU Nicolae Cicerone, Lecturer PhD., University of Pitesti	202
VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești, Nuclear Research Institute (ICN)	202 202
CEAUȘU Daian-Mihai, dr., Univ. Valahia din Târgoviște, INCE	202
BĂRBULESCU Adrian, PhD.Student, University of Petrosani	202
RAPORTURI DE RISC ÎNTRE „NOUA ECONOMIE” ȘI „NOUA ECONOMIE POLITICĂ” ÎN ROMÂNIA	207 207
GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD., Law, Ec./Technical Science, SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy	207 207
VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești, Nuclear Research Institute	207
NICOLAE Andrei, St. Rech., Jacobs University Bremen, Germany	207
STREZA Viorel Bogdan, Ec, IT, Bioterra University of Bucharest	207
BĂRBULESCU Adrian, PhD. St., University of Petrosani, Romania	207
CONCENTRAREA ȘTIINȚELOR ÎN FOLOSUL NOII ECONOMII BAZATE PE CUNOAȘTEREA SUPRADISCIPLINARĂ	211
GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD. Law, Ec./Technical Science, SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy	211 211
NICOLAE Andrei, St. Rech., Jacobs University Bremen, Germany	211
VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești, Nuclear Research Institute (ICN), Romania	211 211
NICOLAE Marian, Senior Lecturer, PhD., Bioterra University, Bucharest	211
STREZA Viorel Bogdan, Ec, IT, Bioterra University of Bucharest	211
CURRENT TRENDS ON THE REGIONAL DEVELOPMENT APPROACH	216
ISACHI Silvia Elena, drd., asist. cercet., Centre of Financial and Monetary Research „Victor Slăvescu”	216 216
MODELE ALE NOII ECONOMII. NOUA ECONOMIE ȘI NOUA ÎNTREPRINDERE	221
GÂF-DEAC Maria, Senior Lecturer, PhD., SH-UBB University of Bucharest	221
ROȘCA Petru, prof. univ., dr. hab., ULIM	221
HURLOIU Lăcrămioara Rodica, conf. univ., dr., Universitatea Spiru Haret București	221
PÎRVULESCU Mihaela, Lecturer PhD. Eng., Bioterra University of Bucharest	221

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

ANGHEL (REȘETAR) Ana-Maria, PhD. Resch.III, INCD-PM, Bucharest, Romania	221
CONTEXTUALITATEA CONTEMPORANĂ PENTRU NOUA ECONOMIE BAZATĂ PE CUNOAȘTERE ȘI META-CUNOAȘTERE	226
GÂF-DEAC Maria, Senior Lecturer, PhD., SH-UBB University of Bucharest	226
ROȘCA Petru, prof. univ., dr. hab., ULIMva	226
VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești, Nuclear Research Institute (ICN), Romania	226
PÎRVULESCU Mihaela, Lecturer PhD. Eng., Bioterra University of Bucharest, Romania	226
BĂRBULESCU Adrian, PhD.Student, University of Petrosani, Romania	226
ETICA ÎN ACHIZIȚIILE PUBLICE DIN SISTEMUL SANITAR	230
MARIN Andreea Mihaela, drd., assist. univ., Universitatea de Vest din Timișoara, Universitatea Eftimie Murgu din Reșița	230
LAZĂR (CĂS. MUNTEANU) Cristiana Daniela, economist, Universitatea de Vest din Timișoara	230
FORMALIZAREA CONCEPTUALĂ A MANAGEMENTULUI CUNOAȘTERII/ BAZAT PE CUNOAȘTERE	234
MARINESCU Ioana Andreea, Lecturer PhD., Phys. -Chem., Veterinary Med. Faculty., USH Bucharest, Romania	234
CEAUȘU Daian Mihai, PhD., Valahia University of Targoviste, Romanian Academy	234
ZĂRNESCU Odi Mihaela, conf. univ., dr., Universitatea Spiru Haret București	234
HURLOIU Lăcrămioara Rodica, conf. univ., dr., Universitatea Spiru Haret București	234
BELOIU Ramona, PhD. St., director medical, Romgermed București	234
CONCEPTE ȘI MODELE REFERITOARE LA GESTIUNEA ECONOMICĂ ÎN SPORT	239
MARINESCU Ioana Andreea, Lecturer PhD., Phys. -Chem., Veterinary Med. Faculty., USH Bucharest, Romania	239
CEAUȘU Daian Mihai, PhD., Valahia University of Targoviste, National Institute of Economic Research (INCE), Romanian Academy	239
GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD. Law, Ec./Technical Science, SH University of Bucharest, INCE „C.C.Kirițescu”, Romanian Academy	239
ZĂRNESCU Odi Mihaela, conf. univ., dr., Universitatea Spiru Haret București	239
BELOIU Ramona, PhD. St., director medical, Romgermed București	239
LEADERSHIP, GOVERNANCE AND MANAGEMENT IN EDUCATION: REALITY AND CHALLENGES	243
RABAH Nazeer, doctorate student, ULIM	243
DELEGATION OF MANAGEMENT AUTHORITY AT THE SCHOOL	247
BEN SHABO Rina, Israel, doctoral student ULIM	247
THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF SELF MANAGEMENT IN SCHOOL	249
NAJI Saleh, PhD., Adminster Edcation office of Israel	249
THE CONCEPT OF SELF MANAGEMENT IN SCHOOL	252
NAJI Saleh, PhD., Adminster Edcation office of Israel	252
THE EFFECTS OF SELF MANAGEMENT ON SCHOOL	255
NAJI Saleh, PhD., Adminster Edcation office of Israel	255
СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ БЕЗОПАСНОСТИ И РАЗВИТИЯ МОЛДОВЫ	258
СОРОЧАН Ольга, д-р хаб.,проф. унив., ASEM	258
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ	262
ТРИФОНОВА Лариса Игоревна, препод., ULIM	262

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА СОВРЕМЕННОГО МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА	
ФЕДОТОВА Г.А., д. пед. н., профессор, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого	266 266
SECȚIUNEA nr. 4	270
PROBLEME ALE CONTABILITĂȚII ȘI AUDITULUI ÎN CONDIȚIILE IMPLEMENTĂRII NOILOR STANDARDE	270
DIAGNOSTICUL FINANCIAR-CONTABIL AL ÎNTREPRINDERII ÎN CONDIȚIILE UNUI RISC RIDICAT DE INSOLVABILITATE	270
AMARFII-RAILEAN Nelli, dr., conf. univ., USARB	270
LUCA PACIOLI – PRIMUL AUTOR DIN ISTORIA APARIȚIEI DUBLEI ÎNREGISTRĂRI ÎN CONTABILITATE	274
TUHARI Tudor, prof. univ., dr. hab., UCCM	274
TRATAMENTE CONTABILE AFERENTE DIFERENȚELOR DE CURS	281
FULGA Viorica, dr., conf. univ., UCCM	281
MALECA Ina, dr., conf. univ., UCCM	281
PRODAN Djulieta, lector superior, UCCM	281
ASPECTE CONTABILE VIZÎND ÎNFIINȚAREA UNEI PLANTAȚII PERENE ÎN CONDIȚIILE CREDITĂRII ȘI SUBVENȚIONĂRII	286
GRÎȚCO Diana, lector universitar, USARB,	286
PÎNZARU Nelea, lector universitar, USARB	286
PROBLEMATICA CALITĂȚII INFORMAȚIILOR CONTABILE ÎN LUAREA DECIZIILOR MANAGERIALE	290
GRÎU Maia, lector USEM, drd. ASEM	290
CONTABILITATEA IMPOZITULUI PE PROFIT: REGLEMENTĂRI NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE	292
GUȚAN Viorica, UCCM	292
PERCEȚIA MEDIULUI ECONOMIC ROMÂNESC CU PRIVIRE LA ADOPTAREA STANDARDELOR INTERNAȚIONALE DE RAPORTARE FINANCIARĂ	296
MARIN Andreea Mihaela, drd., asist. univ., Universitatea de Vest din Timișoara	296
Universitatea Eftimie Murgu din Reșița	296
LESCONI-FRUMUȘANU Nătălița Mihaela, dr., lect. univ.,	296
Universitatea Eftimie Murgu din Reșița	296
STRATEGII ȘI POLITICI DE DEZVOLTARE A CONTABILITĂȚII MANAGERIALE: TENDINȚE ȘI PERSPECTIVE PENTRU ENTITĂȚILE DIN REPUBLICA MOLDOVA	300
POPA Rodica, asist. univ., USARB, drd. ASEM	300
PARTICULARITĂȚI ALE CONTABILITĂȚII VENITURILOR ÎN ORGANIZAȚIILE NECOMERCIALE	308
FULGA Viorica, dr., conf. univ., UCCM	308
PRODAN Djulieta, lect. superior, UCCM	308
АУДИТ И АУДИТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	311
ЩЕРБАТЮК Василий, др. э. н., конф. унив.,	311
Европейский университет Молдовы	311
SECȚIUNEA nr. 5	317
FINANȚELE ȘI ANALIZA ECONOMICĂ ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN UE	317
DIFICULTĂȚI ȘI PROVOCĂRI ÎN UTILIZAREA METODEI VALOARE LA RISC PE PIEȚELE FINANCIARE EMERGENTE	317
ANTON Sorin Gabriel, conf. univ., dr., UAIC	317
RAILEAN Andrei, UAIC	317
PROBLEME ȘI RESTRICȚII ÎN EVALUAREA ȘI GESTIUNEA VALORII ÎNTREPRINDERILOR: ASPECTE TEORETICE ȘI PRACTICA REPUBLICII MOLDOVA	321

BEȘLIU Iurie, doctorand INCE	321
Director BC „Moldindconbank” S.A. fil. Bălți	321
FACTORINGUL – MODALITATEA DE FINANȚARE A ÎNTREPRINDERILOR	328
CAZAC IANINA, lector universitar, USARB	328
METODE DE ANALIZĂ A DATORIILOR ORGANIZAȚIEI NECOMERCIALE	332
CHIRILOV Nelea, conf. univ., dr. șt. economice, ASEM	332
FACTORII DE INFLUENȚĂ ASUPRA MECANISMELOR DE FINANȚARE PE TERMEN LUNG	338
DUMBRAVANU Lilia, lect. univ., USARB	338
METODE DE DESFĂȘURARE A CONTROLULUI ECONOMICO-FINANCIAR	343
MANEA N. Anca Andreea, drd., Universitatea din București	343
EXERCITAREA ACTIVITĂȚII DENSPECȚIE FISCALĂ	346
MARIN Șerban Cristian, inspector antifraudă, Direcția Generală Antifraudă Fiscală, București	346
EXECUTAREA SILITĂ – MODALITATE DE RECUPERARE A CREAMTELOR FISCALE	350
LA BUGETUL GENERAL CONSOLIDAT AL STATULUI	350
NANU Florentin Gabriel, licențiat în drept, Universitatea din București	350
SPECIFICUL CREDITĂRII ACTIVITĂȚII INVESTIȚIONALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA	354
ENICOV Igor, ULIM	354
NICHITCIN Corina, USARB	354
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА (НА БАЗЕ МОДЕЛИ ФИРМЫ «ДЮПОН»)	361
НОВИКОВА Л.И., д.э.н., Технический Университет Молдовы	361
СТРАТИЛА А.М., д.э.н., Технический Университет Молдовы	361
POLITICA SALARIALĂ DIN ROMÂNIA	366
PĂDUREAN Elena, Dr. CS.II, CCFM „Victor Slăvescu”, INCE, Academia Română	366
ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАТРАТ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ	370
ПАРМАКЛИ Дмитрий, д.х.э.н., профессор кафедры экономики	370
ДУДОГЛО Татьяна, ст. преподаватель,	370
Комратский государственный университет	370
ГРАДАЦИЯ УРОВНЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ	375
ПАРМАКЛИ Дмитрий Михайлович, др. хаб., профессор,	375
Кагульский государственный университет	375
CONSIDERAȚII PRIVIND IMPLEMENTAREA TESTĂRII STRES ÎN SECTORUL BANCAR AL REPUBLICII MOLDOVA	380
COCIUG Victoria, dr. conf.univ., ASEM	380
POSTOLACHE Victoria, dr., lect. univ., USARB	380
SECURITATEA ECONOMICĂ A SECTORULUI BANCAR ÎN CONDIȚIILE CONTEMPORANE	383
POSTOLACHE Victoria, lect. univ., USARB	383
CURAC Andrei, masterand, USARB	383
FINANCIAL SOUNDNESS OF THE EU BANKING SECTOR: A COMPARATIVE ANALYSIS	388
ROMAN Angela, dr., conf. univ., UAIC	388
BILAN Irina, dr., lect. univ., UAIC	388
BANK’S FOREIGN EXCHANGE RISK MANAGEMENT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA	393
EVSIUKOVA R., PhD, Associate Professor	393
ȚIPA Pavel, ULIM	393
РОЛЬ ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	395
ЕВСЮКОВА Раиса,	395
доктор в экономике, конференциар, ULIM	395
CONTRIBUȚIA MANAGEMENTULUI CLIENTELEI LA CREȘTEREA VALORII DE PIAȚĂ A BĂNCII	401
ȘTANOVȘCHI Ada, dr., conf.univ., ASEM	401
SECȚIUNEA nr. 6	406

ASPECTELE SOCIALE SI JURIDICE A INTEGRĂRII IN UE	406
ECONOMIA „VERDE” – OBIECTIV AL STRATEGIEI „EUROPA 2020” PRIORITATE PENTRU AUTORITĂȚILE PUBLICE	406
LAZĂR (CĂS. MUNTEANU) Cristiana Daniela, economist, Universitatea de Vest din Timișoara	406 406
ELEMENTE LEGISLATIVE EUROPENE ÎN DOMENIUL SPORTULUI ȘI A REGLEMENTĂRILOR ECONOMICO-INSTITUȚIONALE ÎN DOMENIU	411
MARINESCU Nicolae Cicerone, Lecturer PhD., University of Pitesti, Romania	411
BELOIU Ramona, Chim. Drd, Director, Romgermed, București	411
MARINESCU Ioana Andreea, Lecturer PhD., fiz-chim., SH University of Bucharest, Veterinary Medicine Faculty, Bucharest	411 411
PÎRVULESCU Mihaela, Lecturer PhD. Eng., Bioterra University of Bucharest, Romania	411
STREZA Viorel Bogdan, Bioterra University of Bucharest	411
POLITICĂ EUROPEANĂ PRIVIND SCHIMBĂRILE CLIMATICE PRIN CREAREA UN SISTEM ENERGETIC MAI COMPETITIV, MAI SIGUR ȘI O DEZVOLTARE MAI DURABILĂ	416
POPESCU Maria, drd. ULIM	416
Principalul punct slab al Protocolului de la Kyoto este că impune doar țărilor dezvoltate să ia măsuri. De asemenea, întrucât Statele Unite ale Americii nu au semnat Protocolul de la Kyoto, Canada s-a retras înainte de sfârșitul primei perioade de angajament, iar Rusia, Japonia și Noua Zeelandă nu participă la a doua perioadă de angajament, protocolul se aplică, în prezent, doar pentru aproximativ 14 % din emisiile mondiale. Cu toate acestea, peste 70 de țări dezvoltate și în curs de dezvoltare și-au asumat diverse angajamente neobligatorii de a reduce sau limita emisiile lor de gaze cu efect de seră [3].	417
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ В РАМКАХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ	420
ВОВК Татьяна, аспирантка, Донецкого государственного университета управления	420 420
МАРОВА Светлана, д., гос., упр., профессор, Донецкий государственный университет управления	420 420

SECȚIUNEA nr. 1

PROBLEMELE VIABILITĂȚII ECONOMICO – MANAGERIALE PENTRU ASIGURAREA
DEZVOLTĂRII DURABILE

ASPECTELE MANAGERIALE ȘI ECONOMICE ALE RECICLĂRII CADRELOR

BABII LEONID, dr. hab., prof. univ., USARB
TCACI CAROLINA, dr., conf. univ., USARB

Improvement of the organizational-production structures of the AIC did not yield the expected positive results: the areas under crops continue to reduce, the stock of animals as well, the performance of the production and energy hardware is decreasing, jobs are disappearing, the misbalance between the number of jobs and those seeking jobs is increasing. The negative points are to a considerable degree due to the low efficiency of using the labor potential.

Keywords: requalification, increasing qualification, recycling system, the economic impact of recycling, recycling managerial effect.

Sarcinile strategice ale managementului la formarea resurselor de muncă a agenților economici din Republica Moldova sînt determinate, în primul rînd, de perfecționarea sistemului de instruire încontinuu și consulting, în cadrul cărora prioritatea aparține sistemului de perfecționare și reciclare a cadrelor. La fel, trebuie de reținut, că formarea resurselor de muncă se efectuează în legătură cu procesul de reproducție al populației. Modificarea metodelor de reproducție la etapa actuală a dezvoltării social – economice a Republicii Moldova are motive profunde și este condiționată în mare măsură de tendințe pe termen de dezvoltare demografică.

În procesul funcționării întreprinderilor din Republica Moldova în condiții de criză este necesar de a revizui principiile și metodele de pregătire ale cadrelor de gospodărire, precum și de a însuși noul tip de comportament economic. Practica demonstrează că, în condițiile social-economice actuale, capacitatea întreprinderii de a se autoorganiza și a supravețui este determinată nu numai de rezolvarea problemelor de ordin financiar, de producere, de aprovizionare și desfacere a producției, dar și de tendința/pregătirea fiecărui membru al colectivului de muncă pentru sporirea nivelului de calificare. Orientarea de piață a subiectului economic spre respectarea legilor și cerințelor acesteia nu poate fi realizată fără motivarea eficientă, fără argumentarea obiectivelor de muncă ale personalului, a valorilor active de transformare.

În Republica Moldova, actualmente, nu există un sistem de reciclare (perfecționare) a cadrelor bine consolidat. Problemele reciclării sunt tratate „desinestător” de către ministere, departamente, instituții (de ex., perfecționarea medicilor este obligatorie o dată la cinci ani sau print-un număr anumit de ore pe an; în sfera judiciară este obligatorie frecventarea a 40 ore de seminare de perfecționare pe an, auditorii certificați trebuie să frecventeze cursuri și alte tipuri de perfecționări în volum de 40 ore pe an etc.). Un sistem de reciclare a cadrelor bine încheșat, reglementat legislativ, cu indicarea specialităților ce urmează să se perfecționeze, a rigorilor privind volumul de timp, tematica, periodicitatea reciclării, precum și structurile autorizate/acreditate de a promova asemenea reciclări, lipsește. Respectiv, în sectorul real al economiei, problemele reciclării cadrelor sunt lăsate doar în grija și la discreția managementului întreprinderii. Acesta din urmă, deseori, subestimează importanța și necesitatea perfecționării (reciclării), în primul rînd, din cauza nedorinței de a cheltui bani (autorii subliniază caracterul investițional al acestor cheltuieli), în al doilea rînd, nu acceptă lipsa angajatului de la serviciu.

Participând în calitate de trainer în proiecte, autorii au efectuat un sondaj cu referire la atitudinea angajatorilor, în special, din sfera businessului mic și mijlociu, față de reciclarea cadrelor. Astfel, circa 70 % din angajatori preferă să angajeze cadre deja pregătite (calificate), considerând că perfecționarea proprie trebuie să constituie doar grija angajatului. Din cei 65 de angajatori chestionați, doar 26 (sau 40 %) au exprimat acordul de a

le permite angajaților să lipsească de la serviciu pentru a frecventa cursuri de reciclare/perfecționare, iar ceilalți 60 % consideră că aceste cursuri trebuie urmate în zilele de sâmbătă și duminică sau reciclarea trebuie să fie efectuată desinestător (din contul timpului liber al angajatului), fără avușiunea de la locul de muncă.

Totodată, conform unor studii realizate de Confederația Națională a Sindicatelor din Republica Moldova, „doar 14 % din patroni sunt mulțumiți de calitatea forței de muncă. Acestea dar și alte date ne demonstrează că avem numeroase lacune în acest sens. Un factor important care influențează negativ calitatea forței de muncă este lipsa unor politici de reciclare a cadrelor și de instruire continuă a acestora.” De exemplu, în țările din Occident cota salariiștilor ce participă periodic la activități de instruire este de circa 70 %, în țările C.S.I. de circa 10 %, iar în Republica Moldova aproximativ 5 %.

Dezvoltarea sistemului de reciclare a cadrelor în Republica Moldova este indispensabil legat și de subdezvoltarea domeniului consultanței și a instruirii, lipsa unor standarde ferme în instruirea adulților.

Sistemul de reciclare, utilizat actualmente în cadrul întreprinderilor, nu corespunde principiilor conceptuale ale economiei de piață. Sistemul acesta nu ține cont de interesele tuturor subiecților participanți în relațiile de muncă, este abstractizat de la acțiunile mecanismului de cerere și ofertă; axându-se pe determinarea prețului forței de muncă, poartă în caracter simplist-egalitar, care, ulterior, nu contribuie la realizarea completă a deprinderilor profesionale ale muncitorilor, la sporirea rezultatului muncii sale și creșterea eficacității activității întreprinderii în ansamblu.

Actualitatea, în aspect managerial, a problemei de activizare a factorului uman în sfera relațiilor de producție determină necesitatea studierii conținutului motivației de administrare. Premisele de reducere ale activității de muncă în sfera producției materiale pot fi raportate în modul următor:

- diminuarea protecției sociale a personalului;
- alinierea muncitorului la rezultatele activității subiectului economic, legat de potențialul motivațional inferior a instrumentelor de participare ale personalului la beneficiul și patrimoniul întreprinderii;
- diminuarea condițiilor de muncă, ceea ce se manifestă în sporirea discordanței calitative dintre starea favorabilă și cea existentă în realitate a factorilor organizaționali, tehnici, tehnologici și sanitar-igienici ai activității de muncă;
- limitarea mediului social al întreprinderii motivat de persistența abordării tehnocratice în cultura administrării personalului;
- conducerea centralizată și monopolismul administrativ al întreprinderii în scopul însușirii resurselor informaționale în calitate de formă specifică a proprietății, condiții în care angajatul nu participă în administrarea întreprinderii și nu își sporesc calificarea.

Pluritatea motivelor, structurizarea acestora, interacțiunea diversă asupra condiției în muncă înaintea cerințe față de administrația întreprinderii cu referință la creșterea eficacității motivaționale în baza asigurării adecvate a sistemului mijloacelor și metodelor de interacțiune administrativă asupra structurii motivării muncii efectuate de angajat (organizarea sistemului de sporire a calificării cadrelor, crearea unei rețele a instituțiilor de învățământ). În baza analizei gospodăriilor din raionul Fălești a fost supusă studierii influența reciclării cadrelor asupra eficienței producției. Efectul economic (E) în urma activității la locul de muncă a specialistului, care și-a sporit calificare, se va calcula după formula:

$$E = (c_1 P_2 / P_1 - c_2) t, \quad (1)$$

unde c_1 – valoarea forței de muncă (salariul angajatului) pînă la ridicarea calificării; c_2 – valoarea forței de muncă (salariul angajatului) după ridicarea calificării; t – timpul de lucru al muncitorului; P_1 , P_2 – productivitatea muncitorului pînă la și după reciclarea corespunzătoare.

În cazul reciclării costul forței de muncă, de regulă, se majorează cu mărimea Dc din condul cheltuielilor, alocate la sporirea nivelului calificării și sporirea cuantumului tarifar:

$$c_2 = c_1 + \Delta c, \quad (2)$$

În scopul analizei cheltuielilor, formula (1) este binevenit de a fi prezentată astfel:

$$E = \left[\frac{P_2}{P_1} - \left(1 + \frac{\Delta c}{c_1} \right) \right] c_1 \cdot t, \quad (3)$$

Prin urmare, efectul economic se exprimă prin raportul productivității pînă și după creșterea calificării și sporirea relativă a forței după reciclare.

Efectul economic pozitiv este posibil cu condiția:

$$\left(\frac{P_2}{P_1} - 1\right) - \frac{\Delta c}{c_1} > 0, \quad (4)$$

Ținînd cont de faptul, că

$$\Delta c = \Delta C_{cc} - \Delta C_{cc} + \Delta c_{mc}, \quad (5)$$

unde ΔC_{cc} - reprezintă costul sporirii calificării; Δc_{mc} - majorarea cuantumului tarifar după reciclare.

Să admitem că, în mod uniform conform perioadei de timp, se va compensa din contul defalcărilor, în urma cărora, vom obține:

$$\Delta C_{cc}(t) = \Delta C_{cc} - \alpha t, \quad (6)$$

Conform raporturilor (4), (5) și (6), reiese, că efectul economic pozitiv va avea loc, începînd din momentul timpului t_0 , fiind determinat de raportul:

$$t_0 = \alpha - 1 \left[\Delta c - \frac{c_1(P_2 - P_1)}{P_1} \right], \quad (7)$$

Din raportul (7) reiese concluzia paradoxală, că intervalul de timp t_0 se diminuează odată cu costul inițial al forței de muncă și sporește odată cu creșterea productivității inițiale. Însă, în realitate, analiza expresiei (7), ca și condițiile de obținere ale efectului economic pozitiv, urmează a fi trecut în evidența modificărilor relative a parametrilor indicați. Din punct de vedere fizic, rezultă, că $t_0 \geq 0$. Aceasta indică, că în cazul dat va fi îndeplinită următoarele condiție:

$$\frac{\Delta c}{c_1} = \frac{P_2 - P_1}{P_1} \geq 0, \quad (8)$$

Din raportul (8) rezultă concluzia destul de logică asupra faptului, că schimbarea valorii forței de muncă necesită majorarea proporțională a productivității muncii.

În urma momentului de timp t_0 , condiția pozitivității efectului economic va avea următoarea formă:

$$\left[\frac{P_2}{P_1} - 1 \right] - \frac{\Delta C_{mc}}{c_1} > 0, \quad (9)$$

Din coraportul (9) reiese, că în cazul majorării duble a productivității muncii pe seama sporirii calificării angajatului, efectul pozitiv se realizează în cazul care forța de muncă este mai mică decît costul inițial al acesteia. Aceasta înseamnă, că pentru obținerea efectului indicat, perfecționarea muncitorului cu o calificare mult mai inferioară (cu cea mai neînsemnată valoare inițială a forței de muncă) necesită o creștere sporită a forței de muncă. De rînd cu aceasta, perfecționarea muncitorilor cu o calificare mai înaltă poate deveni mai eficientă din punct de vedere economic și cu o creștere mai neînsemnată a productivității muncii.

Raportul (9) poate fi precautat în calitate de criteriu de selectare al categoriei muncitorilor pentru care, din punct de vedere economic, este rațională sporirea calificării din contul întreprinderii sau în calitate de criteriu la determinarea cheltuielilor întemeiate economic în scopul sporirii calificării muncitorilor.

Criteriul de precizie mult mai înaltă poate fi obținut la trecerea de la efectul economic la eficiența economică.

Eficiența economică anuală a perfecționării cadrelor (E_e) poate fi exprimată prin efectul economic după formula:

$$E_e = \frac{E}{(c_2 - c_1)T}, \quad (10)$$

unde $T = t = 1$ an.

Reieșind din aceasta, valoarea relativă minimală a forței de muncă, se determină în modul următor:

$$\frac{c_1}{\Delta c} = \frac{E_e + 1}{P_2 / P_1 - 1}, \quad (11)$$

În corespundere cu raportul (11) reiese, că o eficacitate anumită, poate fi determinată de o valoare relativă minimă a forței de muncă, pentru care este rațional de a cheltui mijloace la perfecționarea (reciclarea) cadrelor, ceea ce poate fi reflectat grafic (figura 1).

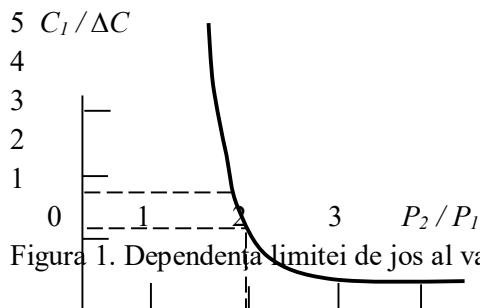


Figura 1. Dependenta limitei de jos al valorii costului relativ $C_1 / \Delta C$ de creșterea productivității P_2 / P_1 .

În concluzie, afirmăm că există o valoare minimală a costului forței de muncă. Din punct de vedere economic, cheltuielile întreprinderii în condițiile determinate ale eficienței economice a procesului de perfecționare sunt raționale la reciclare și se cer luate în considerație la pronosticul de cheltuieli, prevăzut pentru reciclarea personalului.

Bibliografie:

1. Арещенко В. Экономика трудовых ресурсов. Высшая школа: Москва, 1991, 160 с.
2. Горбатова М. Методы управления персоналом. Юнити: Кемерово, 2002.
3. Щербина В. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование. Москва, 2004.

CONTROLUL STRATEGIC ȘI OBIECTIVELE DE AFACERI

BÎRCĂ Aliona, dr., conf. univ., ASEM

The role of this article consists in analyzing the main theories of management strategies and examining the dependence on strategic control. The classical approach regarding the strategies of an entity has its roots at Harvard Business School. The strategic policies are the result of managerial strategies and involve establishing the prior general objectives, identifying the key strategic issues and seeking the most appropriate solutions for implementation. Long-term strategic plans are broken down into short and medium term plans and objectives. In turn, the budget is the financial plan of business operations on a particular future period, based on the objectives set. In fact, the budget is a long-, medium- or short-term plan, aiming to support management in achieving objectives. Strategic control helps top management in the governance process in maximizing shareholder wealth, survival and development.

Keywords: managerial strategies, objective set, strategic control.

Strategiile manageriale exprimă totalitatea abordărilor teoretice și practice cu privire la deciziile și acțiunile legate de alegerea mijloacelor și a resurselor necesare atingerii obiectivelor pe termen lung ale întreprinderii. Strategiile unei entități caracterizează arta de coordonare și combinare a tuturor mijloacelor disponibile în vederea asigurării obiectivelor și planificării cursului acțiunilor de urmat. Cercetătorul canadian Henry Mintzberg a utilizat cinci componente, pentru a defini conceptul de strategie:

- *P – plan*: tipuri de acțiuni dorite în viitor;
- *P- pattern*: model sau șablon al acțiunilor formalizate, structurate;

- **P- ploy:** acțiuni destinate strict pentru atingerea unui obiectiv specific;
- **P- position,** preocupare pentru dimensiunile favorabile ale mediului înconjurător cu rolul de a face față concurenței;
- **P- perspective:** percepția poziției în viitor (Marchesnay, M., 2004, p. 20).

Cei cinci „P” se află în relații reciproce și interdependente, care se exprimă sub forma diverselor strategii, devenind, la rândul lor, procese de punere în aplicare a ideilor în acțiuni și strategii. În marile companii, conceperea planului joacă un rol semnificativ în procesul strategic. Planul constituie un model (*pattern*) de acțiuni (*ploy*) orientate în viitor (*perspective*) pentru a obține o poziție favorabilă pe piață (*position*).

În entitățile mici, procesele sunt diferite, iar strategiile rezultă din acțiuni (*ploy*) care joacă un rol principal în cadrul micului business. Acțiunile se referă la acele sarcini de muncă, dobândite treptat, pe o anumită perioadă de timp, sub o anumită perspectivă, cu rolul de a asigura o poziție a companiei fără un plan formalizat inițial.

Ca sinteză a mențiunilor anterioare, Henry Mintzberg a definit strategia entității în felul următor: o totalitate de idei, decizii și acțiuni destinate să fixeze scopul și obiectivele generale, stabilirea posibilităților de selectare a mijloacelor pentru realizarea scopului, *asigurarea aplicării acțiunilor și activităților, controlul performanțelor în realizarea demersului strategic* (Marchesnay, M., 2004, p. 21).

Abordarea clasică a strategiilor unei entități își are rădăcinile la Harvard Business School pe la sfârșitul anilor 50 ai secolului XX, unde se instruiau viitori manageri și personalul-cheie din cadrul marilor companii. Dezvoltarea deprinderilor și a aptitudinilor de elaborare a politicilor generale ale companiei - maximizarea valorii acțiunilor prin maximizarea profitului - a reprezentat scopul procesului de educare.

Strategiile dezvoltate în cadrul subdiviziunilor (Business Strategy) trebuie să fie în concordanță cu strategiile generale ale entității (Corporate Strategy). Modelul cel mai cunoscut a fost elaborat de profesorii Universității din Harvard: Learned, Christensen, Andrews și Guth, denumit modelul „LCAG”. Kenneth Andrews a elaborat și conceptul strategiei corporative (*Concept of Corporate Strategy*).

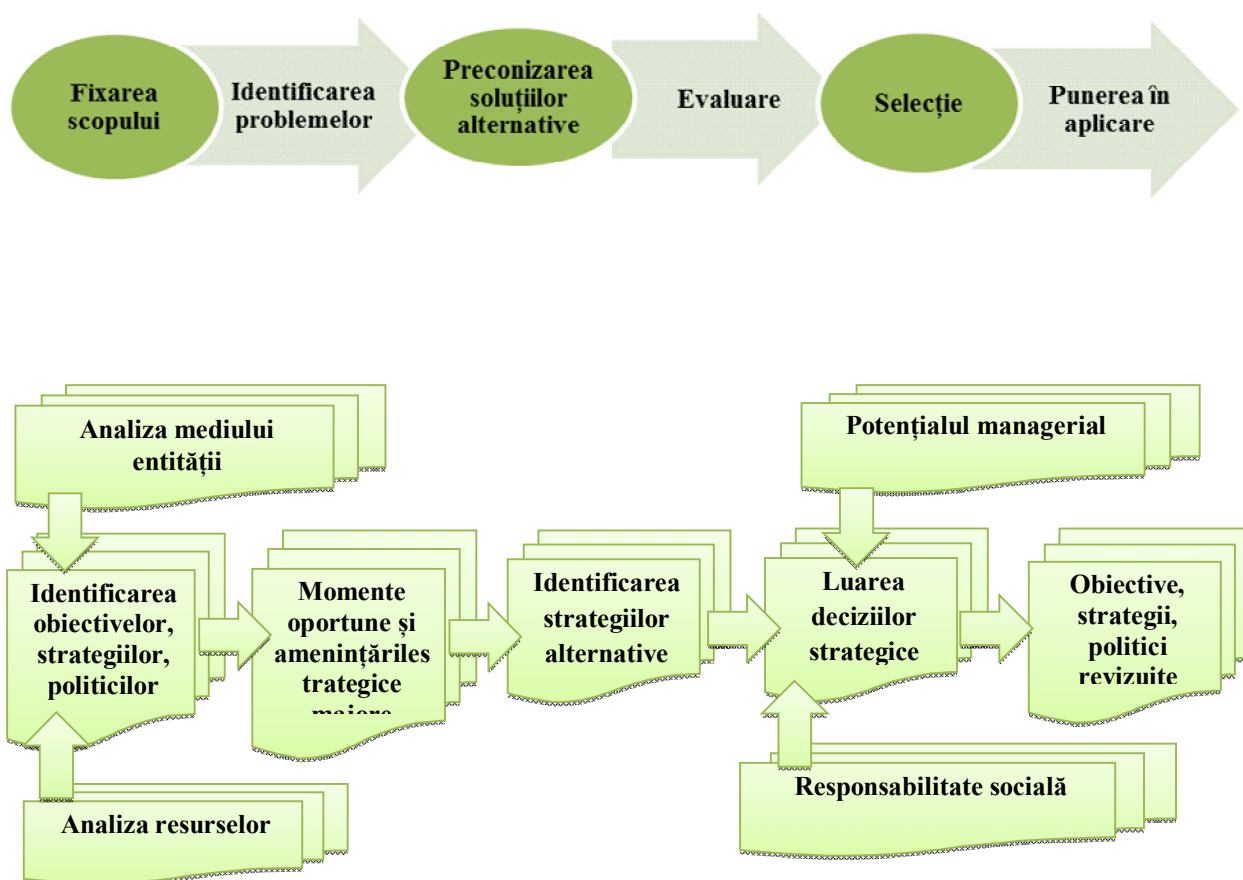


Figura 1. Modelul teoretic al lui Kenneth Andrews

Sursa: Marchesnay, M., *Management strategique*, ©Les éditions de L'ADREG, 2004, p.41

Ideile formulate sunt logice și se referă la faptul că luarea deciziilor strategice implică formularea obiectivelor prealabile generale, identificarea problemelor strategice-cheie, căutarea celor mai adecvate soluții de punere în aplicare (Marchesnay, M., 2004, p. 39).

Reprezentarea pragmatică a ideilor formulate de Kenneth Andrews se regăsește în modelul „SWOT”, în care sunt puse în echilibru punctele forte „*strength*”, imperfecțiunile (punctele slabe) „*weakness*”, oportunitățile „*opportunity*” și amenințările „*threat*” entității. Punctele pozitive, atributele distinctive sau competențele demonstrează avantajele și faptul că entitatea este în stare să desăvârșească ceva. Aspectele negative ale entității se referă la: *competențele personalului nu corespund funcției deținute, resursele neadecvate mediului, reputație defavorabilă, eficiență limitată, care trebuie, indubitabil, corectată*. Oportunitățile se referă la condițiile favorabile *generate, de obicei, de schimbările în mediul extern, cum ar fi noile piețe, ameliorarea factorilor economici sau eșecul concurenților*. Contrar oportunităților, amenințările provin și ele din mediul exterior (Marchesnay, M., 2004, p. 42-43).

Michael Goold și Andrew Campbell (1987) au realizat un studiu în baza holdingului „Group Ashridge” în căutarea răspunsului la întrebarea: Cum trebuie să fie dirijate marile companii? Răspunsul a fost obținut mai târziu, identificând trei stiluri diferențiate (centre) și anume:

- planificarea strategică: centrul dispune de un personal competent, care cunoaște bine activitatea companiei. Strategiile sunt hotărâte centralizat și se impune o viziune pe termen lung. Planurile de acțiuni și bugetele solicitate de la unități sunt răspunsurile la planuri strategice, pe care trebuie să le implementeze. Centrul promovează cooperarea *transversală, investiții capitale*, iar rezultatele financiare locale nu constituie un factor de presiune;

- controlul financiar: înființarea de grupuri locale, împuternicite cu funcția de a-și pregăti propriile strategii în baza rentabilității și autofinanțării propriilor investiții. Controlul de gestiune trebuie să asigure măsurarea contribuției fiecărei unități asupra performanțelor financiare fără încurajarea sinergiilor. Strategiile trebuie să fie profitabile, iar planurile și bugetele monitorizează acțiunile din punct de vedere financiar. Responsabilitatea individuală se consideră pe termen scurt, iar Goold și Campbell le numește „vaci de lapte”.

- controlul strategiilor: unitățile oferă strategii, pentru a fi aprobate de către centrele care stabilesc, în prealabil, un cadru de politici strategice. Interesul se orientează spre verificarea demersului strategic, viziune pe termen lung prin prisma performanțelor financiare. Se încurajează sinergiile, iar monitorizarea este echilibrată între indicatorii strategici și financiari. În ciuda preocupărilor acționarilor, acest stil se aseamănă cu cel al lui Sloan (Bouquin H., 2011, p. 6).

Simons (1987), studiind influența strategiilor asupra sistemelor de control, a reușit să obțină consecințe surprinzătoare, contrar teoriilor. Rezultatele cercetărilor de mai mulți ani au demonstrat instabilitatea relației dintre strategii și control. Modelul propus constituie o sinteză a evoluțiilor anterioare, iar originalitatea este redată prin luarea în considerație a următoarelor particularități:

- existența strategiei deliberate (*deliberate strategy*) și a strategiei emergente (*emergent strategy*);
- utilizarea sistemelor de control pentru verificarea interacțiunii dintre indivizi;
- existența dimensiunilor cantitative, precum și a procedurilor și a sistemelor calitative (Berland N., 2014, p. 38).

Cu toate acestea, nu s-a ținut cont de dimensiunile formale ale sistemului de control și au fost ignorate mecanismele de control invizibil. Raționamentele lui Simons (1990; 1991) au fost generalizate la șase elemente:

1. Constituentele sistemului de control de gestiune sunt similare în toate entitățile de dimensiuni mari;
2. Sistemele de control se diferențiază prin modalitatea de implementare din partea managementului de top;
3. Managementul de top are o raționalitate limitată și se concentrează pe câteva sisteme de control;
4. Managementul de top se concentrează pe controlul celor mai critice procese și sisteme în baza strategiilor stabilite, pentru a face față incertitudinilor strategice;
5. Modelul de control critic este rezultatul controlului interactiv, caracterizat prin monitorizare permanentă și intervenții active ale departamentelor și managerilor;

6. Managementul de top alege modelul de control în funcție de preferințele de subordonare, sistemul de producție și mecanismele de circulație a informației. Inovațiile organizaționale și strategiile emergente sunt modelate în funcție de politica strategică existentă (Berland N., 2014, p. 40).

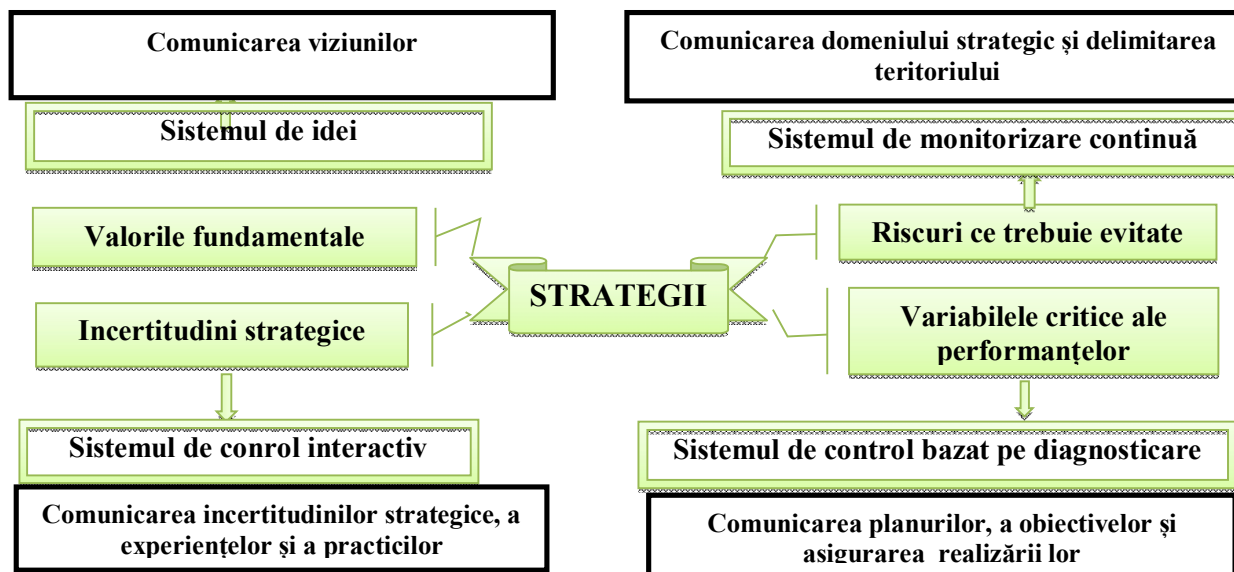


Figura 2. Structura modelului de control a lui Simons

Sursa: Berland, N., *Le contrôle de gestion*, Paris, Presses Universitaires de France, 2014, p.41

Modelul de control a lui Simons se bazează pe patru pârghii:

- *sistemul de idei* are rolul de a defini, a comunica și a consolida valorile de bază, obiectivele și direcțiile de organizare;
- *sistemul de monitorizare* stabilește limitele explicite și normele care trebuie respectate;
- *sistemul de control bazat pe diagnosticare*, urmărește rezultatelor entității și corectează abaterile efective în raport cu cele planificate;
- *sistemul de control interactiv* are ca scop implicarea personală și permanentă în procesul de luare a deciziilor, a personalului subordonat managementului de top (Berland N., 2014, p. 42-43).

Nivelele superioare ale controlului se referă la arhitectura controlului și antrenează fie un control retoric, fie managementul riscurilor. Sistemul de control interactiv și cel bazat pe diagnosticare din cadrul nivelelor de jos se bazează pe informații reale și corespunde elementelor clasice ale controlului de gestiune, iar ca arie de acoperire, se referă fie la dezvoltarea obiectivelor, fie la implementarea noilor strategii.

Mecanismele de control în cadrul întreprinderii, potrivit lui Simon, se diferențiază prin modul în care managementul de top utilizează, activ, diversele pârghii. Nivelul de jos al controlului, fiind considerat de Simon drept controlul clasic, prevede următoarele direcții:

- controlul intensiv, bazat pe cel interactiv. Această pârghie pune accent pe intensificarea relațiilor umane și se focalizează pe prioritățile strategice prin intermediul câtorva indicatori considerați a fi „buni”;
- complexitatea indicatorilor, ce reflectă diversele dimensiune ale entității, ține de diagnosticare. Acest gen de control este automatizat, cantitativ, necesită eforturi mai mici în determinare și permite personalului să calculeze de la distanță, diversele dimensiuni ale performanțelor (Berland N., 2014, p. 44-50).

Sistemul de planificare și control are rolul de a pune în aplicare strategiile, iar obiectivele constituie punctul de pornire materializat prin intermediul planurilor și al obiectivelor strategice, al planurilor și obiectivelor tactice, al planurilor și obiectivelor operaționale. Nivelul de executare a obiectivelor se verifică prin intermediul bugetelor (ACCA P5, 2008, p. 14).

Planurile strategice pe termen lung sunt defalcate în planuri și obiective pe termen mediu și scurt, iar bugetele reprezintă planul financiar al operațiunilor economice pe o anumită perioadă viitoare, stabilite în baza

obiectivelor. De fapt, bugetul este un plan pe termen lung, mediu sau scurt, cu rolul de a susține managementul în atingerea obiectivelor. Vizibil este faptul că obiectivele sunt stabilite pentru a ajuta entitățile în procesul de efectuare a controlului. Sistemul de obiective variază de la obiective generale ale entității de la cel mai înalt nivel până la obiective pe fiecare persoană din diversele departamente ale entității (fig. 3) (ACCA F5, 2007, p. 123).

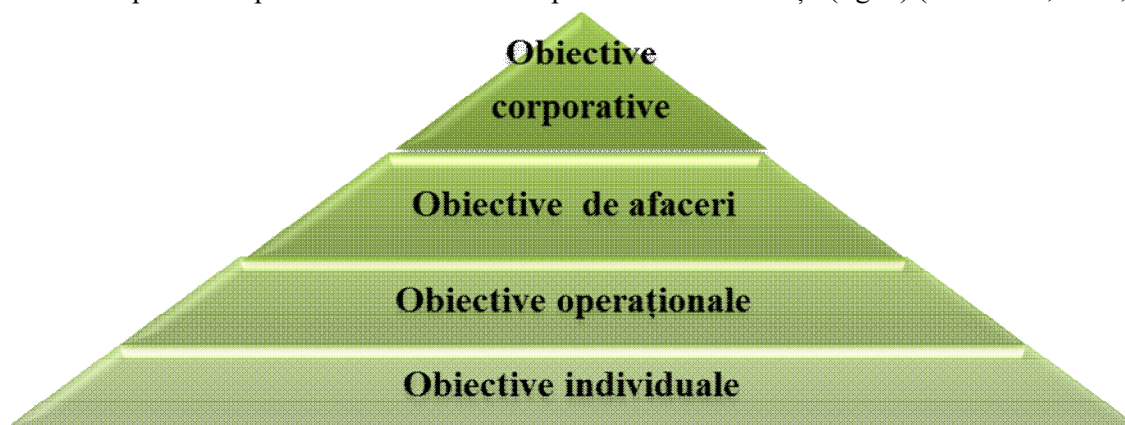


Figura 3. Treptele de subordonare ale obiectivelor

Sursa: Association of Chartered Certified Accountants and the Chartered Institute of Management Accountants, F5 Performance management. Course notes, Published by: Learning Media, 2007, p.123

Obiectivele primare în cadrul entităților profitabile (**profit-seeking organisations**) se focusează pe următoarele pârgii: maximizarea averii acționarilor, supraviețuire și dezvoltare, profituri și valoarea acțiunilor (shareholder value).

Obiectivul de maximizare a averii acționarilor este, de obicei, extins în trei obiective secundare: continuitatea activității (supraviețuire), menținerea creșterii și a dezvoltării, obținerea de profit. Fiecare nivel trebuie să se afle în concordanță cu cel de mai sus. Procesul respectiv implică trecerea de la general la particular și, îndeosebi, de la scop și obiective generale spre obiective detaliate (ACCA F5, 2007, p. 243).

Locke (1968) a demonstrat că indivizii au o serie de obiective și așteaptă în mod conștient înfăptuirea acestora. Însă fixarea obiectivelor în cadrul unei entități contribuie la ameliorarea performanțelor personalului, atunci când:

- personalul crede că dispune de capacitățile necesare pentru realizarea obiectivelor cerute;
- se pune accent pe feedback: managerii trebuie să furnizeze informații cu privire la gradul de realizare a obiectivelor;
- recompensele sunt oferite atunci când obiectivul este atins;
- managementul de top susține obiectivele subordonaților și colaborează asupra programelor de fixare a obiectivelor;
- angajații acceptă obiectivele înaintate pentru realizare în baza informației comunicate (Malo J., Mathé J., 2002, p.66).

Comunicarea, motivarea și informarea reprezintă factorii – cheie, care trebuie să însoțească procesul de fixare și îndeplinire a obiectivelor:



Convergența obiectivelor individuale cu cele organizaționale (Pierre Louart) depinde de o serie de factori proprii culturii organizaționale. În cadrul stilului coercitiv (constrângător) de administrare, convergența obiectivelor este imposibilă datorită ignorării obiectivelor individuale, rotații mari și personal este slab calificat. A. Hopwood (1974) a descris critic procesul de convergență în entitățile ce practică stilul utilitarist, menționând că indivizii, în mod rațional, contribuie la realizarea obiectivelor organizației în funcție de modul cum retribuțiile și recompensele obținute susțin maximizarea utilităților și a gradului de satisfacție (Malo J., Mathé J., 2002, p.68).

Soluția propusă de A. Hopwood (1974) vizavi de convergența obiectivelor caracteristice stilurilor coercitiv și utilitarist de administrare: obiectivele individuale și cele organizaționale pot fi coerente atunci când au aceleași

valori. Creșterea implicațiilor angajaților poate fi asigurată prin trecerea de la monitorizarea continuă sau pe baze cantitative (norme, planuri) la un control bazat pe norme etice (figura 4.)

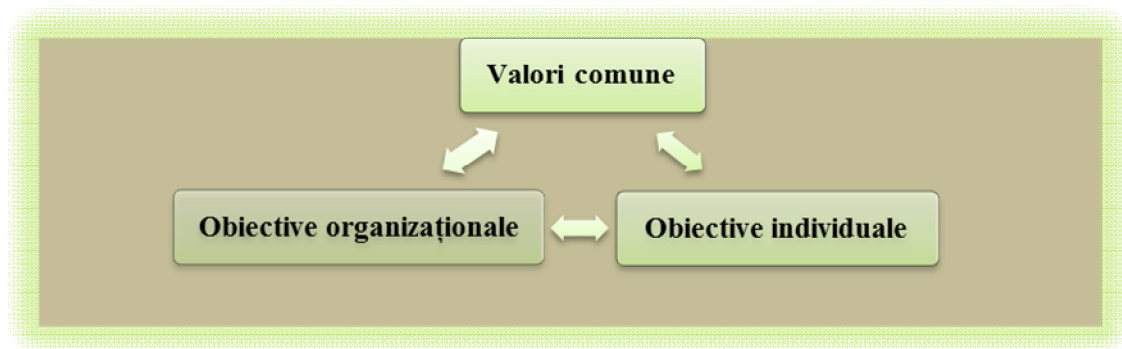


Figura 4. Convergența obiectivelor individuale cu cele organizaționale

Sursa: Malo J., Mathé J. L'essentiel du *contrôle de gestion*, Éditions d'Organisation, deuxième édition 2002, p.70

Obiectivele reprezintă rezultatele ce trebuie obținute în anumite condiții. O bună parte a practicienilor susțin părerea că elementele esențiale pentru o corectă formulare a obiectivelor se referă la imperativele „SMART”:

⇒ *Specifice (Specific)*: oferă informații cu privire la ce, unde, când și cum va fi schimbată situația, indica exact ceea ce se dorește să se obțină și nu se lasă loc de interpretări;

⇒ *Măsurabile (Measurable)*: posibilitatea de a fi măsurate fie cantitativ și/sau calitativ permite monitorizarea gradului de realizare și în ce măsură vor fi obținute beneficii;

⇒ *Accesibile (Agreed)*: capacitatea de atingere a obiectivelor în baza resurselor și capacităților disponibile. Obiectivele trebuie să fie realizabile; în caz că par prea complicate, este mai eficient divizarea lor în mai multe obiective secundare ;

⇒ *Realiste (Realistic)*: capacitatea de a obține o schimbare, executarea obiectivului contribuie la realizarea scopului, au impact asupra activității ;

⇒ *Încadrarea în timp (Time)*: fixarea perioadei de timp, în care va fi realizat fiecare obiectiv sau răspunzând la următoarele întrebări: – Când? – Până când?

În concluzie dorim să afirmăm că controlul strategic reprezintă punctul de plecare în cadrul controlului intern al unei entități și se începe cu măsurarea gradului de realizare a strategiilor. Obiectivele reprezintă mecanismul de implementare a strategiilor în activitatea practică, prin intermediul planificării. Profunzimea și calitatea proceselor în cadrul acestei etape depinde de atitudinea managementului de top față de strategii și relațiile cu consiliul de administrație. Simon a fost acel cercetător care a realizat cele mai mari cercetări în domeniul controlului strategic punând în valoare corelația dintre sistemul de idei, sistemul de monitorizare, sistemul de control bazat pe diagnosticare și sistemul de control interactiv. Menționăm că o bună parte din practicieni consideră strategiile drept acțiuni formale fără a ține cont de teoria guvernancei corporative. Măsurile de asigurare a succesului corporativ sunt stabilite în baza colaborării consiliului de administrație și echipa managementului de top în elaborarea strategiilor manageriale de succes.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Association of Chartered Certified Accountants and the Chartered Institute of Management Accountants, F5 Performance management. Course notes, Published by: *Learning Media*, 2007.
2. Association of Chartered Certified Accountants and the Chartered Institute of Management Accountants, P5 Advanced performance management, Published by: Kaplan Publishing UK Unit 2 The Business Centre Molly Millars Lane Wokingham Berkshire RG41 2QZ, 2008.
3. Berland, N., *Le contrôle de gestion*, Paris, Presses Universitaires de France , 2014, 128 p.
4. Bouquin, H., *Les fondements du contrôle de gestion*, Éditeur : Presses Universitaires de France 2011 (4^e éd.), 128 p.

5. Malo J., Mathé J. L'essentiel du *contrôle de gestion*, Éditions d'Organisation, deuxième édition 2002, 309 p.
6. Marchesnay, M., *Management stratégique*, © Les éditions de L'ADREG, 2004, 285 p.
7. Tabără N., Briciu S., *Actualități și perspective în contabilitate și control de gestiune*, Iași: Editura Tipo Moldova, 2012, 626 p.
8. Weetman, P., *Management Accounting*, Pearson Education Limited, 2010, 587 p.
9. <http://www.accountingtools.com/definition-cost-pool> (2016)
10. <http://www.businessdictionary.com/definition/organizational-management.html> (2016)
11. http://simplestudies.com/accounting-dictionary/letter/C/committed_costs.html (2016)

PIAȚA VESTIMENTAȚIEI ÎN SISTEMUL PIEȚELOR INDUSTRIALE ȘI DE CONSUM

CĂLUGĂREANU Irina, conf. univ., dr., ASEM

Branch garment industry is a complex and heterogeneous domain, covering a wide variety of products, from high-tech synthetic yarns to "haute couture" articles. In the Republic of Moldova the light industry is an important sector of national economy with long tradition in export business and the main employer in the industry. Light industry is a leader in the clothing sector, whose share is about 46% of the total volume of goods produced in the Republic of Moldova.

Cuvinte cheie: piață, consumator, ramură, industrie ușoară, confecții, vestimentație, export, mărfuri, servicii, întreprindere, criză.

În literatura autohtonă și din străinătate, termenul „piață” în calitate de categorie social-economică, se abordează foarte larg. De exemplu, în literatura enciclopedică contemporană piața este tratată ca „sferă a schimbului de mărfuri și servicii; cererea și oferta mărfurilor, serviciilor, resurselor financiare, hârtiilor de valoare, aurului, bijuteriilor, lucrărilor de artă, investițiilor, muncii și a. la scara economiei mondiale (piața mondială, externă), țării (piața națională, internă) și unor regiuni ale acesteia (piața locală, regională). Piață se numește, de asemenea; un loc anumit, unde se desfășoară comerțul” [1,2,3].

Din această definiție noi putem delimita trei criterii ce caracterizează noțiunea de piață:

- 1) sfera schimbului de mărfuri și servicii;
- 2) cererea și oferta mărfurilor și serviciilor;
- 3) locul anumit în care se desfășoară comerțul.

Literatura economică percepe mai aprofundat termenul de „piață” ca „totalitatea relațiilor social-economice din sfera schimbului, prin intermediul căruia se efectuează realizarea producției de mărfuri și se recunoaște definitiv caracterul social al muncii depuse în acesta. Piața reprezintă o formă de comunicare între producătorii de mărfuri. La baza acesteia se află relațiile economice, care au apărut în rezultatul împărțirii muncii și schimbării formei de proprietate a mijloacelor de producție. Principalele elemente ale mecanismului de piață sunt prețul, cererea, oferta. Din punct de vedere al granițelor teritoriale și proporțiilor acestora, se deosebește piața locală, națională (internă) și mondială (externă)”. În această definiție noi vedem, că prin piață se înțelege nu pur și simplu „sfera schimbului de mărfuri și servicii”, ci mai întâi de toate totalitatea relațiile social-economice, bazate pe realizarea producției și recunoașterea acesteia în calitate de muncă comunitară.

Alți cercetători prezintă alte definiții ale pieței:

- categorie economică a întreprinderilor producătoare și de servicii, care reprezintă în sine sfera schimbului de mărfuri;
- pachet de acorduri, cu ajutorul cărora vânzătorii și cumpărătorii mărfurilor și serviciilor intră în contact în scopul cumpărării-vânzării acestora;

- oricare interacțiune, între persoane pentru realizarea comerțului reciproc [4];
- totalitatea existentă și potențială a cumpărătorilor de mărfuri [3];
- organizarea teritorială a sferei de circulație, unde are loc coordonarea intereselor producătorilor și consumatorilor [1];
- categorie social-economică, care reprezintă în sine organizarea teritorială a sferei circuitului de mărfuri și resurse financiare, care este conținutul cererii și propunerilor contradictorii în procesul întregii reproducții sociale [2].

În acest mod, piața reprezintă, în primul rând, totalitatea relațiilor social-economice între oameni prin intermediul schimbului mărfuri-bani; în al doilea rând, conținutul cererii și propunerilor contradictorii în procesul întregii producții sociale; în al treilea rând, organizarea teritorială a circuitului mărfurilor.

În continuare vom examina manifestarea categoriei „piața” aplicativ obiectului cercetării noastre - piața vestimentației.

Este cunoscut pentru toți, că piața vestimentației se atribuie pieții industriei ușoare, de aceea este rațional de a examina criteriile economice de producție care caracterizează piața industriei ușoare (tabelul 1).

Tabelul 1. Criteriile economice de producție a pieței industriei ușoare

<i>Denumirea criteriilor</i>	<i>Descrierea criteriilor</i>
Ramura	De prelucrare
Procesul tehnologic, aplicat la întreprindere	<p>Lanțul tehnologic constă din următoarele părți componente</p> <pre> graph TD A[Ramurile care produc resurse pentru industria ușoară] --> B[Întreprinderile care se ocupă de prelucrarea resurselor ramurilor conexe] B --> C[Întreprinderile care se ocupă de prelucrarea resurselor ramurilor intraindustriale (industria de confecții, încălțăminte)] C --> D[Comertul de piață] C --> E[Comertul angro] D --> F[Consumatorul] E --> F </pre>
Dimensiunile companiei producător	Întreprinderi mici și mijlocii cu diferite forme juridice de organizare, de proprietate
Cota în structura generală a sectorului industriei naționale	Nesemnificativă, circa 1,5% la starea din 01.01.2010
Regiunea economică a producătorului (geografia economică)	Desconcentrarea pe regiuni și concentrarea în orașe mari și mici

Sursa: Elaborat de autor în baza [5]

Ramura industriei ușoare este un domeniu complex și eterogen, acoperind o mare varietate de produse, de la firele sintetice de înaltă tehnologie, la articolele „haute couture”.

Prin cele trei componente principale (produse textile, articole de îmbrăcăminte, respectiv pielărie și încălțăminte, articole de voiaj și marochinărie) industria ușoară reprezintă un sector important al economiei naționale, atât prin tradiția îndelungată în activitatea de export, dar și ca principal angajator din industrie. Lider în industria ușoară este sectorul de confecții, al cărui pondere constituie circa 46 % din volumul total al producției fabricate. Majoritatea fabricilor de confecții au proprietari locali, iar în jur de 16% au proprietari străini (Italia, România, Turcia). Principalele destinații pentru confecții sunt Italia (35%), România (12%), Anglia (11%), Germania (10%), Rusia (6%) și Polonia (5%).

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

În ultimii ani Guvernul Republicii Moldova a aprobat un șir de facilități fiscale și vamale, care permit stimularea procesului investițional și creșterea ulterioară a potențialului de export al întreprinderilor autohtone. Acest proces este facilitat și de acordarea Moldovei din partea Uniunii Europene a preferințelor comerciale autonome în scopul accesului produselor pe piețele țărilor UE, fără aplicarea taxelor vamale.

Însă, după cum demonstrează datele studiului, măsurile întreprinse evident sunt insuficiente pentru asigurarea competitivității ramurii.

Aceasta este condiționată de următoarele cauze:

1. Scăderea numărului comenzilor din partea partenerilor din țările UE;
2. Pe parcursul ultimilor ani de criză a avut loc reducerea numărului de agenți economici din ramură, precum și reducerea asigurării lor cu resurse;
3. Criza mondială a dus la modificarea structurii și caracterului consumului:
 - s-au format nișe structurale (nu doar după nivelul veniturilor, ci și privind caracterul consumului);
 - au apărut noi tehnologii de prelucrare a materialelor și fabricare a articolelor;
 - au apărut noi jucători din exteriorul țării pe piața vestimentației;
 - s-a majorat concurența nelocală din partea producătorilor chinezi;
 - s-au format noi relații (corporative) în interiorul multor companii etc.

Cu alte cuvinte, în continuare sunt necesare noi abordări strategice în soluționarea problemelor și dezvoltarea ramurii.

În țara noastră industria ușoară, iar în componența ei și cea a croitoriei, după destinația economică și utilizarea producției, era ramură secundară (auxiliară) din grupul „B”.

Ea nu avea aportul său general în asigurarea siguranței țării, după cum era cazul ramurilor din grupul „A”. În legătură cu aceasta, în fața ramurii era pusă o sarcină unică dublă: pe de o parte, ea se ocupa de producerea obiectelor de consum, asigurarea necesităților statului (îmbrăcăminte pentru armată, vestimentația specială a sistemelor de producție) și satisfacerea necesităților în vestimentație și încălțăminte, pe de altă parte, era mijloc de creare a locurilor muncă pentru populația de genul feminin a țării.

Actualmente, interesul deosebit pentru industria confecțiilor de îmbrăcăminte, este condiționat de trăsăturile distinctive ale acestei ramuri:

În primul rând, după cum s-a specificat mai sus, aceasta este orientată în mod tradițional pentru asigurarea populației cu produse de prima necesitate;

În al doilea rând, întreprinderile ramurii dispun de anumite resurse potențiale și pot deveni foarte eficiente în cazul unei politici bine gândite, echilibrate orientate spre dezvoltarea ramurii, în cazul luării măsurilor adecvate de reglementare a statului orientate spre susținerea sectorului dat. În rezultatul unei politici eficiente circuitul resurselor financiare în condiții normale de funcționare constituie circa 1,5 luni, ceea ce îi va permite, de rând cu alte ramuri, să devină sursă reală de formare a bugetelor de toate nivelurile;

În al treilea rând, în industria textilă munca femeilor se utilizează în proporție de peste 90%. Dezvoltarea ramurii va permite de a majora numărul locurilor muncă, va reduce șomajul în rândul femeilor și tensiunea socială, va spori cererea solvabilă a populației.

În Republica Moldova, sunt diferite asociații de ramură, sindicate, uniuni și inițiative pentru susținerea producătorilor moldoveni, de asemenea sunt deschise filiale ale acestor asociații în regiunile cu industrie ușoară dezvoltată.

În cadrul cercetării noastre considerăm importantă definirea deosebirilor principale ale produselor pieței industriale și de consum. Vom examina criteriile produselor cu destinație de producție și de consum (figura 1), cu excepția acelor criterii, care sunt generale pentru ambele categorii de mărfuri.

Conform datelor prezentate în figura 1 observăm că principale criterii care descriu piața de consum sunt criteriile de segmentare a consumatorului potențial, cu scopul stabilirii cererii la producția propusă pe piață.

În structura pieței confecțiilor industriale se delimitează piețele de textile; vestimentației finisate; articolelor din tricotaj, articolelor din lână; încălțăminte; mobilei; mărfurilor electrice; mărfurilor culturale; veselei; utilajelor și obiectelor sanitari și de igienă și a.) [5]

Completarea sortimentului acestor piețe este prezentată de articole destinate satisfacerii cerințelor specifice ale persoanei în calitate de consumator.

În cadrul cercetării autorului, un interes deosebit reprezintă sortimentul pieței de vestimentație finisată, produsă actualmente de întreprinderile industrie confecțiilor din Republica Moldova (figura 1)

După cum se știe, necesitatea nesatisfăcută a populației în vestimentație se îmbină cu necorespunderea sortimentului de mărfuri produse cererii populației. Sub sortiment se înțelege totalitatea tipurilor de vestimentație sau confecții, produse de către industrie pentru satisfacerea necesităților consumatorilor.

Metodele tradiționale de planificare a sortimentului la întreprinderile industriei confecțiilor și studierea cererii la produsele respective în condițiile economice de astăzi nu vor produce efectul așteptat. Analiza literaturii accesibile ne-a demonstrat, că sortimentul vestimentației sau confecțiilor de îmbrăcăminte prezentate actualmente de către mulți producătorii autohtoni pe piață, în marea majoritate a cazurilor nu corespunde pe deplin direcției și tendințelor modei.

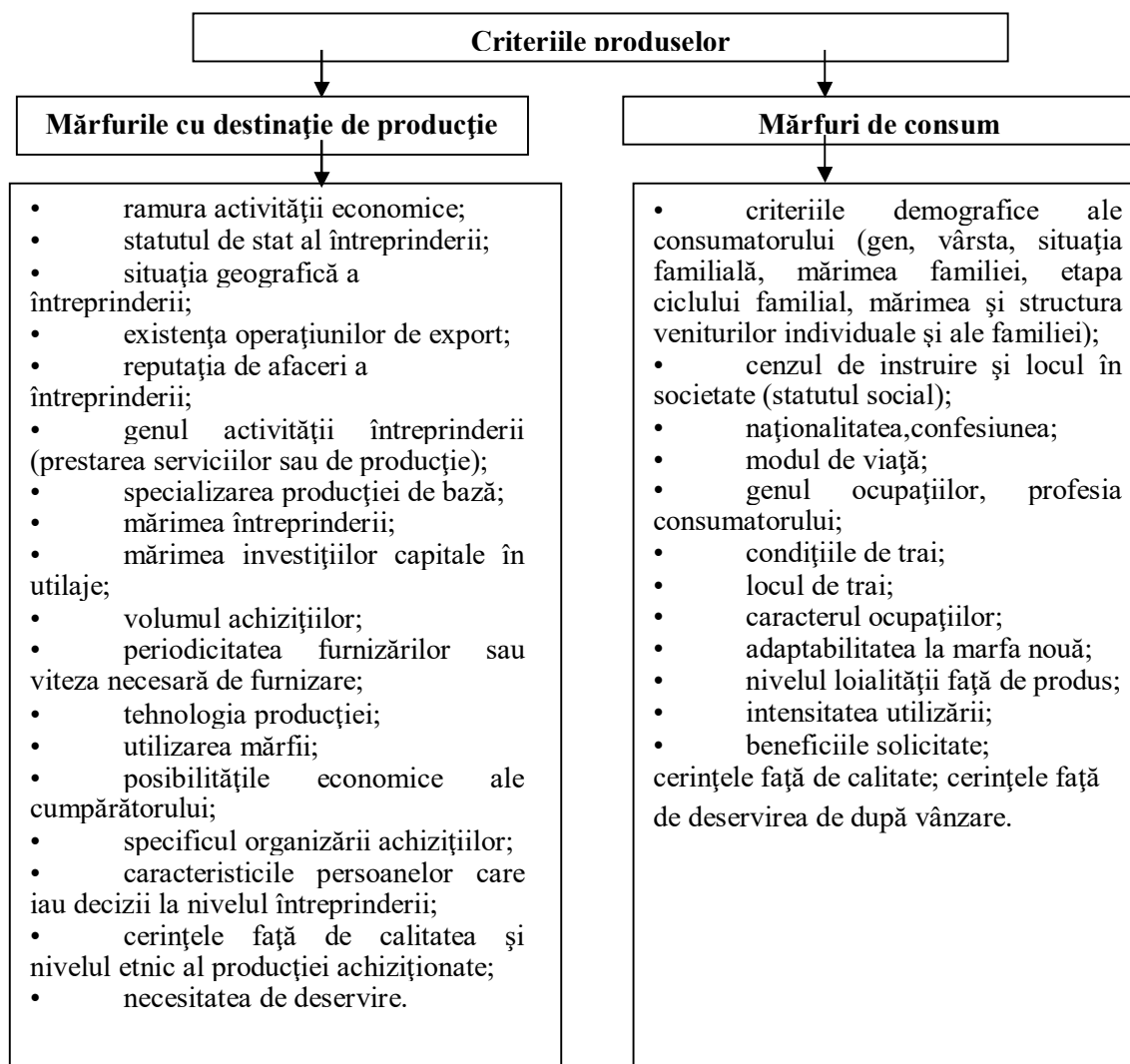


Figura 1. Criteriile principale ale mărfurilor pentru diferite tipuri de piețe

Sursa: Elaborat de autor în baza [2,3,4]

Este cunoscut faptul, că cu cât este mai larg cercul de consumatori, căror li se poate propune un model, cu atât este mai mare capacitatea segmentului de piață al acestui model, însă, noi suntem de acord cu Popescu Doina [5] care accentuează, că articolele industriei ușoare se află în contact permanent și nemijlocit cu consumatorul, care prețuiește în ele, mai întâi de toate, posibilitatea creării imaginii individuale. Reieșind din această clasificare

propusă mai sus a sortimentului vestimentației pentru femei nu poate fi considerată deplină, deoarece nu reflectă rolul consumatorului în determinarea de către întreprindere a politicii sortimentului.

Elaborarea și aplicarea pe larg a noilor căi de formare, optimizare și prognozare a sortimentului de mărfuri, în care un loc important să fie acordat marketingului, ar fi o ieșire din situația creată.

Toate acestea condiționează reducerea cererii de consum la mărfurile autohtone.

În legătură cu aceasta, considerăm, rațional de a examina clasificarea sortimentului pieței vestimentației, inclusiv și celei de afaceri, acceptată în occident și aplicată actualmente și în Republica Moldova. Anii 60—70 în fashion-business au adus industria la o situație unică, când producția în masă a vestimentației a dat naștere marketingului de masă, care ducea la consumul de masă.

Primul grup. Vestimentația – second hand. De vestimentație din acest grup, până actualmente, la noi au beneficiat toate grupele sociale. Totodată, în Republica Moldova vestimentația second hand se vinde la preț destul de înalt. Acest fapt este favorizat de un șir de cauze – acesta este și, până când, nivelul jos al culturii de consum al vestimentației și nivelul jos de informare a populației despre moda contemporană, procesul de divizare în pături a societății care abia se amplifică. În Europa și America de Nord această vestimentație corespunde celui mai jos nivel de viață. Ea este purtată de către oamenii care există mulți ani din contul diferitor programe sociale. Practic toată vestimentația second hand se distribuie gratis sau se vinde în saci (câțiva dolari pentru un sac).

Grupul al doilea. Vestimentația de clasa Pret-a-Porte (fabricată prin metoda industrială), care se comercializează în magazine la preț redus. Aceasta este vestimentație nouă, rezistentă pentru diferite ocazii, care se reține la depozite și pe rafturile magazinelor obișnuite. Acestea sunt așa-numitele „Stoc-centre”, care au găsit o mare popularitate în Republica Moldova. Practic, toate firmele mondiale care comercializează stocurile de la depozite, prin intermediul dealerilor săi, sunt demult prezente în Republica Moldova, ca firme furnizori de vestimentație la modă. Practica autohtonă de vânzare a vestimentației la preț redus doar se formează concomitent cu modificarea structurii comerțului cu amănuntul și pieței de consum. În Europa și America de Nord în asemenea mod cumpără îmbrăcămintea oamenii cu un nivel mai jos al veniturilor, tineretul, emigranții, etc.

Grupul al treilea. Reducerile de prețuri de sezon în magazinele de vestimentație Pret-a-Porter. Pentru Republica Moldova aceasta este o formă relativ nouă de cumpărare a vestimentației. Reducerile de prețuri de sezon au atins o popularitate destul de înaltă în rândul populației, magazinele la fiecare sfârșit de sezon publică anunțuri despre reduceri. În Europa și America de Nord asemenea mod de cumpărare a vestimentației se bucură de o mare popularitate în rândurile tuturor păturilor populației. Mulți, în așa mod cumpără îmbrăcămintea toată viața.

Grupul al patrulea. Vestimentația Pret-a-Porter – vestimentația gata, de consum larg, în masă. În Moldova aceasta este cea mai populară vestimentație în rândurile tuturor grupurilor sociale de populație. Desigur, vestimentația de consum larg, în masă din Asia de Sud-Est se deosebește radical de cea autohtonă și de vestimentația de consum larg în masă din Europa și America. Cea mai mare deosebire a vestimentației de consum larg în masă, de calitate bună de cea proastă, din punct de vedere al majorității populației, este eticheta sau label. După etichetă și se împarte vestimentația de consum larg, în masă în rândul claselor societății. În Europa și America de Nord această vestimentație este cea mai populară la clasa medie.

Grupul al cincilea. Pret-a-Porte de Lux – vestimentația gata cusută din țesături de înaltă calitate și produsă în serii mici, o parte dintre operațiuni poate fi executată manual, pentru fabricarea modelelor se utilizează mărimi standardizate de vestimentație, adoptate în țara producătorului. În Republica Moldova această îmbrăcămintea este purtată de către clasele sociale medii și înalte ale populației. Acest tip de vestimentație constituie simbolul respectabilității și bogăției. În Europa și America de Nord vestimentația Pret-a-Porter de Lux este utilizată de clasa medie cu venituri mai înalte, conducătorii verigii medii și membrii familiilor acestora. Vestimentația Pret-a-Porter de Lux –ca și la categoria „haute Couture” este denumire de marcă. Trăsătură caracteristică extrem de importantă a categoriei, este nivelul actualității estetice veșnice a modelelor clasice.

Grupul al șaselea. La el se referă vestimentația Pret-a-Porter Premium – serie extrem de mică. Aceasta este vestimentația gata, cusută din țesături de calitate înaltă și produsă în serii de cel mult 10 exemplare. În Republica Moldova îmbrăcămintea de acest gen poartă unități. Aceștia sunt persoanele foarte bogate, sau– persoanele care se pricep bine în modă și mărcile comerciale. În Europa și America de Nord consumatorul acestui tip de vestimentație

este parte a clasei medii cu cele mai înalte venituri: conducătorii verigii superioare și membrii familiilor acestora, oamenii care urmăresc noutățile și tendințele modei.

Grupul al șaptelea. Vestimentația Couture, se referă vestimentația creată conform schițelor individuale de creație ale designerului - couture, care există în exemplar unic și se ajustează în mod ideal la siluetă. Această vestimentație se coase de către croitor din țesături de înaltă calitate, scumpe, de obicei după măsurările individuale a beneficiarului. În Republica Moldova necesitatea în vestimentație Couture este la etapa inițială de formare. În perioada de până la restructurizare, îmbrăcămintea de clasa Couture în Chișinău coseau doar câteva ateliere privilegiate și unii meșteri individuali. În Europa și America de Nord îmbrăcămintea de clasa Couture poartă doar oamenii cu un venit mai mare de mediu (conducătorii de cel mai înalt nivel, politicienii, oamenii publici, esteticienii, oamenii de creație - oamenii care știu bine pentru ce plătesc resursele financiar. Vestimentația Couture fabricată la nivel profesional este simbolul prosperității, bogăției, situației sociale speciale, realizării ca personalitate a celui ce o poartă [5].

Grupul al optulea Vestimentația Haute Couture este apogeul artei croitoriei. Acestea sunt modele create de către cei mai vestiți modelieri sau case de modă și prezentate de două ori pe an în cadrul demonstrațiilor speciale, care formează tendințele modei. La fabricarea acesteia 50% din lucrări se execută manual. Îmbrăcămintea Haute Couture poate fi procurată de către foarte puțini oameni din lume.

Este important de a sublinia faptul că consumul în masă a pus bazele ineficienței economice a însăși concepției „haute Couture”. Fashion-business a ajuns la necesitatea unei soluții de compromis între atractivitatea economică a vestimentației gata și individualizarea socială și estetică a necesităților și doleanțelor consumatorilor: a uni businessul Pret-a-Porte cu numele designerului vestit [5].

Generalizând cele expuse mai sus este necesar de remarcat, că pe piața industriei ușoare, inclusiv a croitoriei în ultimii 25 ani s-a modificat considerabil. Totodată, timp de 10 ani industria textilă din Republica Moldova a fost învățată, susținută și încurajată să progreseze, trecând, astfel, de la prestarea serviciilor de croit-cusut la producerea mărfurilor cu valoare adăugată înaltă. După un deceniu, întreprinderile din sector și-au dezvoltat un șir de abilități, care le permit astăzi să-și „construiască” deja singure viitorul și să obțină performanțe la care anterior puteau doar visa.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Barletta M. Marketingul adresat femeilor. București: Brandbuilders, 2007. 400 p.
2. Diaconescu M. Marketing. București: Universitatea, 2010. 196 p.
3. Kotler Ph, Armstrong G. Principles of Marketing / 6-th ed. New Jersey: A Paramount Communications Company, 1994. 692 p.
4. Olaru M. ș.a. Fundamentele științei mărfurilor, ediția II. București: Economica, 2005. 336 p.
5. Popescu D. Full business in industria confecțiilor de îmbrăcăminte. <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=339&idb=>.

CICLICITATEA DEZVOLTĂRII ORGANIZAȚIONALE PRIN OPTICA MANAGEMENTULUI ANTICRIZĂ

**BURLACU Natalia, dr. hab., prof. univ., ULIM
TCACI Carolina, dr., conf. univ., USARB**

On a general level, social reproduction process consists of four phases Relief - production, distribution, exchange and consumption. Decurgerea balanced breeding process, even in mere reproductions regime (no growth) requires compliance quantitative (volume and time) of all these four phases. In case of forfeiture of one of them as a volume or time, the system switches setback the phase lower operating, which, on the one hand, leads to the accumulation of a quantity of superfluous (unrealized) of production in the other phases, and on the another - the failure to obtain the means to continue the breeding cycle at least the previous volume.

Operation at the macro and micro economic as complex organizations requires their periodic deviation from the normal, forming a given cycle.

Keywords: the phases of business activity, the cyclicality of enterprise development, enterprise life cycle stages.

În plan general, procesul reproducției sociale constă din patru faze reliefate – producție, distribuție, schimb și consum. Decurgerea echilibrată a procesului de reproducție, chiar și în regimul simplei reproducții (fără creștere), presupune corespunderea cantitativă (ca volum și timp) a tuturor acestor patru faze. În cazul decăderii uneia dintre ele ca volum sau timp, sistemul trece în regim redus la nivelul fazei inferioare de funcționare, ceea ce, pe de o parte, conduce la acumularea unei cantități de prisos (nerealizate) a producției din celelalte faze, iar pe de alta – la neobținerea unor mijloace pentru continuarea ciclului de reproducție cel puțin în volumul anterior.

Funcționarea sistemelor economice la macronivel și micronivel în calitate de organizații complexe presupune devierea lor periodică de la regimul normal, formând un anumit ciclu.

În ciclul activității de afaceri din cadrul macrosistemelor se delimitează patru faze:

1. Declinul (criza). Durează de la câteva luni până la doi ani. În această perioadă are loc reducerea volumului de producție, scăderea prețurilor, acumularea stocurilor, disponibilizarea angajaților, creșterea numărului de falimente, micșorarea salariului (linia ab). Cel mai mult sunt supuse impactului crizei organizațiile nemonopoliste, afacerile mici. În aspect ramural, cel mai mult sunt supuși crizelor producătorii de utilaje și mijloace tehnice de uz casnic. Mai puțin depind de fenomenul crizei producătorii de bunuri alimentare și mărfuri de larg consum (în special, obiecte de folosință cotidiană);

2. Depresia (stagnarea). Aceasta ține de la un an până la trei ani și reprezintă procesul de echilibrare la un nivel nou, inferior (după volum și termene) al reproducției sociale. La această fază managementul efectuează măsuri de mică amploare, nesigure, uneori contradictorii: investitorul „se ascunde”, cota procentuală scade, societatea și organizațiile se află în stare de așteptare.

3. Înviorarea (linia cd). Pentru această fază sunt caracteristice înviorarea activității de afaceri, creșterea investițiilor, majorarea prețurilor, extinderea producției și creșterea numărului locurilor de muncă. Crește nivelul dobânzilor. Înviorarea cuprinde, în primul rând, producătorii mijloacelor de producție și materiale de construcții, industria construcțiilor. Apar noi întreprinderi. Această fază se încheie cu atingerea nivelului anterior crizei (punctul d).

4. Avântul (boom). Pentru această fază sunt caracteristice extinderea producției și creșterea investițiilor (linia de). Apar o mulțime de noi întreprinderi, se implementează tehnologii noi. Crește cursul acțiunilor, nivelul prețurilor, dobânzile, salariul. Iau amploare micile afaceri. Concomitent, cresc rezervele de producție, crește tensiunea în bilanțurile bancare, sporește creditarea întreprinderilor de producție, cresc neproportional investițiile în sfera producției. Totodată, crește încordarea în ce privește proporțiile dintre fazele ciclului reproductiv la macronivel și micronivel. Saltul excesiv prevestește declinul brusc (linia ek), iar după acesta – iarăși starea de depresie.

Organizația economică (firma), ca una dintre varietățile sistemelor economice, în activitatea ei vitală trece, de asemenea, prin anumite cicluri. Fiecare din aceste cicluri se încheie, de regulă, cu trecerea la un nou nivel al procesului reproductiv (superior, inferior, mai larg, mai strâmt).

În ciclul de viață al organizației economice (firmei) se delimitează următoarele patru faze:

1) formarea (linia ab). La această etapă (fază) se fac investiții în organizarea producției – procurarea mașinilor, pregătirea personalului etc. Mijloacele cheltuite nu se recuperează;

2) creșterea (linia bc). La această etapă orice investire de mijloace se soldează cu creșterea substanțială a capacităților de producție, a volumului vânzărilor, a profitului. Aceasta e faza cea mai progresivă a ciclului de viață al firmei, „ora ei astrală”;

3) funcționarea echilibrată (linia cd). La această etapă firma culege recolta, și anume – fără investiții esențiale se desfășoară procesul de funcționare echilibrată, de obținere a unui venit stabil. Însă, în final, se uzează utilajul (uzura materială), se uzează moral fondurile fixe și producția, și întreprinderea industrială se apropie de declin;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

4) declinul (linia de). Dacă nu este supusă reconstrucției, întreprinderea treptat stagnează și se autolichidează (punctul e). Însă faptul că întreprinderea dispune de cultură tehnologică, de bază tehnologică de construcții și de utilaj puțin uzat îi asigură posibilitatea de a începe un nou ciclu de viață. Pentru aceasta la etapa de declin (în punctul r) trebuie găsite și alocate mijloace în reconstrucție și reorganizare. O asemenea manevră va permite depășirea stării de criză și înviorarea activității întreprinderii (linia rk), precum și creșterea ulterioară, dar deja de la treapta nivelului n (nivelul culturii tehnologice obținut în timpul funcționării).

În concepția grupului de consultanță din Boston (BCG), fazele ciclului de viață al firmei pot fi numite astfel:

- formarea (liniile ab și rk) – „copilul dificil”;
- creșterea (linia bc) – „clipa astrală”;
- funcționarea echilibrată (linia cd) – „vacă mulgătoare”;
- declinul (linia de) – „câinele”.

Terminologia, în formularea grupului de consultanță din Boston, poate fi aplicată de către top-management în fiecare din cele patru faze.

Există opinia precum că ciclul de viață al unei întreprinderi industriale constituie aproximativ 30 de ani. La apropierea de acest hotar top-managementul trebuie să ia o decizie radicală: sau reorganizarea din talpă a întreprinderii, sau desființarea (lichidarea) ei.

Există diverse opinii privind cauzele și durata ciclurilor economice la macronivel și micronivel. Printre cele mai cunoscute pot fi numite următoarele sisteme de cicluri:

- ciclurile lui N.D. Kondratiev (1892-1938). Cauza lor principală este schimbarea radicală a bazei tehnologice a producției, modificarea structurii ei. Durata unor asemenea cicluri este de 40 – 60 ani. Kondratiev afirmă că, de rând cu ciclurile mici ale producției capitaliste cu durata de 8 – 10 ani, există și cicluri mari – de câte 48 – 55 ani, care constau din două valuri – ascendent și descendent.

- ciclurile lui Kuzneț. Forța lor motrice o constituie progresul în structura reproductivă (acestea mai sunt numite reproductivă sau constructive). Durata unor asemenea cicluri este de circa 20 ani;

- ciclurile lui Jagler. Temelia acestor cicluri se consideră interacțiunea dintre diverși factori creditar-monetari. Periodicitatea lor este de 7-11 ani;

- ciclurile lui Kitcin au durata de 3 – 5 ani, Această ciclitate scurtă reflectă dinamica valorii relative a mărfurilor și materialelor la întreprinderile de producție, adică la baza lor este pus ciclul mediu de producție la întreprinderii, ținându-se cont de cercetările științifice și pregătirea producției (instrumente, tehnologie, personal, resurse materiale și financiare).

Istoria și practica economică contemporane vorbesc despre faptul că avântul și declinul activității de afaceri la meganivel și macronivel, în mare măsură, sunt condiționate de doi factori:

1) schimbările în mijloacele de producție ca rezultat al descoperirilor științifice (în biologie – clonarea animalelor; în agricultură – ingineria celulară a culturilor; în chimia organică – sinteza unor produse alimentare; în telecomunicații – Internetul etc.);

2) modificările de amploare (bruște) în structura politică și relațiile economice ale statelor în direcția apropierii sistemelor economico-politice la macronivel (Parlamentul European, Uniunea Europeană, Tribunalul de la Haga, Acordul Schenghen, valuta euro etc.).

Dacă salturile tehnologice se pretează relativ puțin la pronosticare și influență subiectivă, apoi procesele politico-economice la nivel de stat și suprastat, pe măsura intensificării relațiilor integraționiste, devin tot mai pronosticabile și sunt supuse acțiunii administrative. Aceasta oferă temeiul pentru studierea activă a proceselor undulare la meganivel în scopul întocmirii pronosticurilor cu privire la starea mediului pentru organizațiile economice.

În mod tradițional crizele economice se clasifică: după amploare (singulare, locale, sistemice); după nivelul economic general (meganivel, macronivel, mezonivel, micronivel); după cauzele apariției (ciclice, normale, întâmplătoare); după forța impactului (catastrofale, distrugătoare, dureroase); după durată (pe termen lung, mediu, scurt); după sursele de proveniență (interne, externe, mixte, artificiale); după posibilitatea de depășire (depășire sinestătătoare, depășire cu asistență din exterior, ce nu pot fi depășite) [3].

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

În funcție de categoria crizei se elaborează sisteme de măsuri pentru ieșirea din ea:

- la macronivel – mijloacele economiei naționale, inclusiv împrumuturile externe;
- la mezonivel – mijloacele regiunii, municipalității, precum și subvențiile din bugetul de stat;
- la micronivel – în exclusivitate mijloacele organizațiilor economice (deoarece numai ele dispun de bunurile proprii), precum și prin implicarea administrativă a organelor de stat (judecată, procuratură, comisia pentru falimente etc.).

Procesele de criză la macronivel și în organizațiile economice (firme) se examinează, de asemenea, în cadrul teoriei de reglementare. Conform acestei concepții, cauza principală a modificărilor instituționale o constituie confruntarea dintre grupurile sociale.

La general, din punctul de vedere al teoriei reglementării, se delimitează următoarele tipuri de criză:

- ca rezultat al „șocului extern” (când dezvoltarea sistemului este blocată de insuficiența resurselor externe);
- criza structurală (ca rezultat al contradicției dintre modul de dezvoltare și dinamica social-economică la macronivel);
- criza sistemului de reglementare (când mecanismul lui nu este în stare să schimbe procesele conjuncturale negative);
- criza modului de producție (rezultatul acutizării contradicțiilor dintre formele instituționale, care determină regimul acumulărilor; se dovedesc a fi neviabile legitățile pe care se bazează întreaga organizare a producției, a distribuției, a schimbului și a consumului) [3].

Cercetătorul francez R. Buaie delimitează următoarele patru tipuri de crize:

- încălcarea caracterului integru al sistemului organizațional (din cauza blocării sistemului);
- încălcarea parțială a sistemului de reglementare;
- criza sistemului de reglementare;
- criza regimului de acumulare și a sistemului de reglementare [1].

Starea de criză a sistemelor economice, de asemenea, poate fi periculoasă de pe pozițiile sistemologiei. Conform acestui concept, orice organizație economică reprezintă, într-un anumit mod, o totalitate structurată de elemente ce formează un tot întreg, ceea ce o înzestreașă cu calitățile distincte ale sistemului. Sistemul se află permanent în echilibru dinamic, condiționat de necesitatea efectuării procesului de reproducție ca factor de bază pentru asigurarea viabilității lui. Grație acestei calități (echilibrului dinamic), sistemul se poate afla în următoarele stări:

- stabilă (când toate elementele lui funcționează în regim stabil);
- quasistabilă (când partea decisivă a elementelor lui se află în regim stabil, acestea pot fi puține la număr, dar ele trebuie să formeze totalitatea de bază a nucleului sistemului);
- instabilă (când în instabilitate se află acea parte a elementelor care este în stare să scoată sistemul din funcționare echilibrată și poate provoca modificarea calității lui).

Aplicativ la organizația economică (firma) care funcționează într-un sistem concurent de piață, factorii principali de stabilizare se află în interiorul sistemului ei și funcționarea echilibrată a acestuia se asigură, în temei, cu ajutorul mijloacelor endogene (interne, proprii). Aceasta o deosebește calitativ de organizația ce funcționează în cadrul sistemului administrativ de repartitie, în care stabilitatea organizațiilor economice se asigură, în special, prin intervenția din exterior – cu mijloacele instituțiilor politico-economice de stat.

În sistemul macroeconomic administrativ de repartitie echilibrul stabil al firmelor industriale și al altor organizații microeconomice se menține cu ajutorul intervenției din exterior prin următoarele canale:

- planul de fabricare și realizare a producției (comanda de stat);
- planul financiar (prețul de cost al producției și profitul);
- planificarea muncii (numărul de personal, tarificarea și fondul de remunerare a muncii);
- planul construcțiilor capitale (volumul de investiții în producție și sferele conexe) etc.

Deoarece în sistemul dat partea principală a funcției de repartitie a resurselor și-o asumă aparatul central de stat, apoi aceasta îi deleghează, respectiv, funcțiile și responsabilitățile pentru funcționarea echilibrată, fără crize a întreprinderilor industriale și a altor formațiuni economice din subordine.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Din acest punct de vedere, starea de criză a organizației poate fi considerată drept rezultat al introducerii consecvente de către o anumită forță străină (sistemul de stat) a regimului tranzitoriu de funcționare pentru trecerea într-o nouă calitate - restructurarea organizatorică, schimbarea profilului de producție, lichidarea etc. În acest caz și scoaterea organizației din criză se va efectua de sus – de către organele de stat superioare sau de către organizațiile economice abilitate.

Starea de criză a organizației din sistemul administrativ de repartitie al (macro-) economiei naționale reprezintă manifestarea crizei ultimei la nivelul unei organizații inferioare din subordine. Dacă asemenea organizații la nivel macroeconomic, aflate în criză, vor constitui o parte esențială a economiei naționale, atunci și ultima trebuie considerată ca fiind în criză.

O asemenea interacțiune dialectică dintre macronivelurile și micronivelurile sistemului administrativ de repartitie formează tendințele de dezvoltare economică și, în același timp, presupune posibilitatea de reglementare a disproporțiilor apărute prin intervenții administrativ-economice centralizate. Crizele din sistemele economice ale URSS și altor state cu orientare socialistă constituie rezultatul imperfecțiunii mecanismului de reglementare a dinamicii macroeconomice și microeconomice, precum și o consecință a erorilor administrative concrete, în temei, la macronivel. Aceasta nu exclude posibilitatea elaborării unui asemenea mecanism și construcția unei economii socialiste de tip progresist, ca sistem economic adaptiv, autoreglabil, armonios.

Prin analogie (cu o anumită aproximație) cu sistemul socialist, poate fi examinat sistemul marilor corporații diferențiate de producție (conglomerate), în care întreprinderile de producție funcționează sub formă de filiale, fără drept de dispoziție asupra bunurilor și sunt limitate în soluționarea problemelor privind investițiile, nomenclatura și volumul producției, segmentele de piață etc. În esența ei, calitatea administrativă a corporațiilor de producție are o mare asemănare cu întreprinderile socialiste de producție, în special, cu cele orientate spre piața externă. De aici rezidă că starea de criză a unor asemenea filiale poate fi clasată, în temei, drept rezultat al activității administrative (managementului) aparatului central de gestiune a corporației.

În acest context, ieșirea filialei de producție din criză este posibilă cu ajutorul mijloacelor metropolei, adică de sus. Prin urmare, managementul anticriză în corporație trebuie să se concentreze la nivelul general corporativ, superior și, doar fragmentar (în unele elemente tehnologice), la nivelul filialelor de producție (adică a secțiilor cu conturi de decontare).

În această situație centrul de greutate al eforturilor pentru asigurarea stabilității corporației ca sistem economic se concentrează la nivelul managementului superior. Aceasta conduce la utilizarea incompletă a resurselor vitale (capacităților de supraviețuire) ale subdiviziunilor de producție inferioare, ceea ce se poate califica drept una dintre contradicțiile sistemului capitalist de gestiune a economiei.

În sistemologie există concepții conform cărora sistemele complexe (în cazul dat corporațiile) se află permanent în stare de quasistabilitate, de aceea față de ele nu se pot aplica legile referitoare la sistemele stabile.

În literatura de specialitate, pentru estimarea stării quasistabile a sistemelor, se întrebuintează termenul „perioadă de tranziție”, ce definește starea în care sistemul sau un anumit indicator important al acestuia se modifică în mod calitativ.

În calitate de criterii ale perioadei de tranziție se recomandă următoarele categorii:

- 1) procesul de adaptare (A), ce arată cum se acomodează la schimbările (S) din mediu (intern și extern);
- 2) procesul distructiv (D), care arată cum își reduce sistemul complexitatea (entropia);
- 3) procesul sinergetic de formare (C), ce arată cum își ridică sistemul nivelul de complexitate.

Corotcov E.M. clasifică perioadele de tranziție în sisteme după trei niveluri:

1) gomeostatic - modificarea în direcție pozitivă sau negativă în limitele ce nu modifică structura organizației și componența elementelor ei; în cazul modificării pozitive coeficientul $K_a = 1$, iar $K_c > 1$; în cazul modificării negative $K_a < 1$, iar $K_c = 1$;

2) inovațional - modificarea în stare de criză a structurii organizației și a elementelor din componența ei; în cazul modificării pozitive $K_a > 1$ și $K_c > 1$; în cazul modificării negative $K_a < 1$, iar $K_c < 1$;

3) bifurcat – sunt modificările catastrofale ale structurii și ale elementelor constructive organizaționale; în cazul direcției lor pozitive (transformărilor revoluționare de îmbunătățire) coeficientul $K_a < 1$, iar $K_c \gg 1$; în cazul modificării negative (distrugere) $K_a = 1$, iar $K_c \ll 1$.

Aplicativ la organizațiile aflate în criză poate fi considerat relevant cel de-al doilea nivel („inovațional”) de tranziție a acestora, când există un număr mare de elemente de ambele calități, suficiente pentru modificarea calitativă a sistemului (progresivă sau regresivă). Concomitent, cel de-al doilea nivel al stării de tranziție a organizației economice caracterizează aflarea ei într-o fâșie de oscilații destul de largă ca amplitudine în jurul echilibrului stabil al procesului reproductiv. Cât privește cel de-al treilea nivel (bifurcat), acesta reprezintă procesul de distrugere a organizației și de trecere a ei într-o nouă calitate. Aceasta permite ca managementul organizației în perioada de tranziție să fie numit management falimentar.

Din terminologia sus-menționată pentru criza întreprinderii industriale cel mai mult corespunde nivelul al doilea al stării de criză – „inovațional”, ce caracterizează predispunerea lui pentru efectuarea modificărilor calitative.

Conceptul sistemic în gestiunea anticriză presupune analiza stărilor și proceselor prin care trec organizațiile (firmele) economice de pe pozițiile examinării lor ca elemente ale sistemelor de nivel superior. Din acest punct de vedere, stările de criză ale întreprinderilor trebuie considerate ca proiectare la nivel de firmă a crizelor la megalnivel și macronivel.

Bibliografie

1. Buaie R. Teoria reglementării: Analiză critică / Trad. din fr. M., 1997.
2. Dobrin C. Flexibilitatea în cadrul organizației: aspecte tactice și operaționale. București: Ed. ASE, 2006.
3. Булгаков О.В., Логинов Е.Л., Шевченко И.В. Совершенствование управления конкурентноспособностью промышленных предприятий. – Краснодар, 2000.

MANAGERII ȘI GREȘELILE LOR FRECVENTE. O TRECERE ÎN REVISTĂ A OPINIILOR EXPERTILOR ȘI CONSULTANȚILOR ÎN MANAGEMENT

**AGHEORGHIESEI (CORODEANU) Daniela-Tatiana,
prof.univ., dr.hab., UAIC
TCACI Carolina, conf.univ., dr., USARB**

Our article brings into focus issues common mistakes that I do intentionally or unintentionally managers in the work they perform, regardless of the industry in which they practice their profession, hierarchical level, experience or seniority organizations. In our research we made a survey of the opinions of experts and management consultants published in journals notorious for businesses. The study can be useful both for managers who want to be effective and performance, and are open to find out what are the strategies to be followed and the factors to be considered or avoided, and members of academia that can explore in depth the topic in research or bring it to their attention and to discuss courses in management, organizational behavior and leadership.

Keywords: managers, managerial mistakes

Managerii fac greșeli și erori, intenționat sau neintenționat, în activitatea pe care o desfășoară. Atât greșelile, cât și cauzele acestora sunt aspecte care trebuie încă studiate în profunzime. O bogată literatură de specialitate este dedicată acestor chestiuni și a modului în care acestea pot afecta performanța managerială și organizațională. Totodată, atenția acordată identificării la timp a potențialelor greșeli, a conștientizării gravității lor și căutarea de soluții sunt, în același timp, o artă dar și o știință la care managerii au acces, dar mulți dintre ei fie nu sunt interesați, fie au nevoie de ghidare în acest domeniu. Conștientizarea greșelilor în activitatea manageriale face parte dintr-un proces al învățării, iar decuparea corectă a acestora implică pregătire și abilități specifice. Aceste abilități trebuie formate încă de la începutul carierei fiindcă numai în acest mod vor contribui la luarea unor decizii fundamentate și realiste. În același timp, managerii au nevoie de un „spirit ludic”. Tendința de a se focaliza

permanent pe factori-cheie de succes îi poate îndepărta dramatic de la evitarea unor probleme cu impact negativ uriaș.

O privire de ansamblu asupra greșelilor manageriale generale

Singura cea mai comună greșeală pe care specialiștii ([Appelo](#), 2016) menționează că o fac toți managerii este că „tratează afacerea ca pe o construcție proiectată top-down care este făcută din resurse umane”, „tratează organizația ca pe o mașină”: angajează resursa umană considerând că aceasta trebuie să îndeplinească un singur rol, o singură funcțiune predefinită în largă structură organizațională, o alocă unui singur department/unitate pe baza convingerii că generează valoare doar pentru acesta/aceasta, o evaluează la nivel individual, pe baza premisei că performanța generală este suma tuturor contribuțiilor individuale. În realitate, organizația este un sistem viu, la fel ca o comunitate, un produs al indivizilor și al interacțiunilor dintre ei. Accentul trebuie pus pe aceste interacțiuni, iar organizațiile nu sunt construcții făcute din oameni, ci „afacerile produc construcții făcute de oameni”.

În dorința lor de a impresiona și de a-și prelua noul rol, unii noi manageri se „auto-sabotează”, omițând să învețe că succesul lor se bazează pe efortul întregii echipe pe care o coordonează și nu doar pe ce fac ei. În urma consultării a nouă consultanți de la Forbes Coaches Council (Forbes Coaches Council, 2016), reiese că acest gen de manageri nu învață din greșeli și din experiență; cad victima „orbirii”, și ajung să fie doar un șef, dar nu și un lider; nu înțeleg abilitățile individuale în cadrul echipei, a ceea ce performează cel mai bine fiecare membru și nu alocă fiecăruia sarcini în funcție de asta; consideră rolul managerial ca o „cursă de șobolani” – fiecare se agită, face efort, dar eșuează în scurt timp în atingerea scopului (managerul nu este suficient conștient de sine și orientat către un scop, nu împărtășește viziunea cu membrii echipei, nu stabilește responsabilități și nu setează limite); încearcă să managerieze rezultatele în loc să se preocupe de oamenii care le crează; uită să stabilească limitele și expectanțele pentru a-și câștiga respectul în noul rol; micro-manageriază (pun accent pe detalii în loc să fie axați pe îndeplinirea obiectivelor); au teamă să își asume riscuri; consideră că ei știu toate răspunsurile, în loc să rămână deschiși, cu o stare de spirit orientată spre învățare.

[Meghan Casserly](#) de la publicația Forbes (Casserly, 2010) identifică opt greșeli manageriale generale „care trebuie evitate cu orice preț” de managerii care sunt la început de carieră și care doresc să ajungă în vârful ierarhiei și, pornind de la acestea, le face o serie de recomandări de genul „ce să nu faci”: să nu aplice micromanagementul (tendința de a controla orice aspect al activității membrilor echipei), ci să delege sarcini individuale și să dea autoritate angajaților, să le fie sprijin și nu un critic; să nu intre în panică, să nu reacționeze la conflictele de muncă cu un „nu-nu”, să acționeze cu calm, sistematic, ca să inspire încredere; să nu își încarce angajații cu problemele personale sau conflictele de la locul de muncă, să nu îi confunde cu „propriul terapeut” și să aștepte suport emoțional de la ei, oricât de apropiați i-ar fi aceștia; să nu îi fie frică să pună întrebări, să ceară ghidare de la șef sau mentor în cazul, în care se simte depășit; să nu ignore politicile firmei/biroului, să își ia timp să identifice problemele și să fie atent la persoanele ale cărei agendă intră în conflict cu a sa, ca să evite, astfel, aceste probleme; să nu blameze, să „nu arate cu degetul” spre angajați, să recunoască faptul că echipa este „reflecția propriului leadership” și să nu fie indisponibil, ci să comunice cu ceilalți angajați despre obiective, performanță și, mai ales, să îi asculte. În mod similar, [Drew Hendricks](#) (Hendricks, 2014) semnalează că managerii nou-numiți greșesc, adesea, în noua poziție ocupată, având expectanțe privind câștigarea unei autorități totale (dar ar trebui să renunțe la prejudecăți și să se focalizeze pe obiective și responsabilități), își pierd spiritul antreprenorial (în noul rol managerial petrec mai mult timp în optimizarea rolurilor de zi cu zi și mulțumirea celorlalți, nu se mai ocupă de îmbunătățirea propriilor abilități) și stabilesc standarde, expectanțe imposibile pentru membrii echipei, ceea ce nu pot fi în mod realist îndeplinite de către aceștia.

Alți experți (The Muse, 2014) atenționează pe cei care pornesc o afacere sau „își asumă roluri manageriale” despre greșelile comune, care sunt efectuate în aceste situații, ținând cont că este vorba de o schimbare cu „un nou tip de rol ce implică un nou întreg set de abilități”: încercarea de a face totul singur (managerul trebuie acum să nu se mai focalizeze pe o listă de sarcini individuale care trebuie îndeplinită, ca în cazul oricărui angajat, ci să asigure succesul echipei sale, deci, să se preocupe de coaching, supervizare și ghidarea membrilor acesteia); concentrarea pe detalii și nu pe obiective (schimbarea trebuie să fie pe focalizarea pe „marele tablou”, pe monitorizarea eficientă a progresului și nu [doar] a proiectului individual); imitarea celorlalți (tendința ca în noua poziție să imite modul de

lucru al fostului manager, sub care s-a lucrat, în detrimentul schimbării status-quo-ului, a valorificării potențialului și a unui impact real asupra organizației); realizarea de promisiuni care nu pot fi îndeplinite (în încercarea de a face pe plac echipei, dar fără să se înțeleagă ce trebuie să se facă exact pentru ceea ce s-a promis, ceea ce poate conduce în final la erodarea încrederii); ratarea unor realizări timpurii (managerul ar putea face niște schimbări rapide, ceea ce i-ar aduce chiar de atunci reputația că este capabil să aibă impact prin ceea ce face); refuzul de a lua decizii (așa-numit efect de „paralizie a deciziei”, noul manager nu vrea să facă greșeli sau alegeri neadecvate și de aceea tot întârzie decizia); reținerea (managerul nu dorește să fie o supra-autoritate chiar de la început, vrea să cunoască bine ce se întâmplă în departamentul său, angajații și nevoile lor, și de aceea stă prea mult timp deoparte până să înceapă administrarea, ceea ce în final poate să dezorienteze echipa).

Ira Kalb (Kalb, 2015) enumeră 10 greșeli pe care le fac de obicei managerii, afectând, astfel, afacerea lor: se focalizează, mai degrabă, pe bani și nu pe oameni; fac ceea ce știu și nu ceea ce ar trebui să facă; „omooară găina sănătoasă ca să facă supă pentru găina bolnavă”; se adresează unei audiențe greșite; eșuează în diferențiere; comunică în termeni de caracteristici și nu de beneficii; sunt incapabili să asculte și să răspundă pieței; concurează pe bază de preț; ignoră confortul cumpărătorului; eșuează în utilizarea plângerilor pentru îmbunătățirea afacerii.

O listă largă de greșeli manageriale frecvente în diverse arii de activitate specifice

În funcție de domeniu, arie de activitate sau competență, experții identifică greșeli frecvente în managementul deciziei, management financiar, managementul resurselor umane, management intercultural, managementul riscului, comunicare organizațională, managementul timpului etc.

Greșeli în comunicarea managerială

[Stever Robbins](#), președinte la VentureCoach.com (Robbins, 2009) identifică șapte erori în comunicare pe care le fac frecvent managerii: realizarea de anuțuri controversate, fără ca acestea să fie mai întâi pregătite. Multe dintre acestea sunt legate de schimbări în organizație (de la reorganizări până la plecarea unor oameni cheie din organizație, ceea ce poate genera teamă și anxietate). Managerii ar trebui, mai întâi, să își pregătească oamenii „unul câte unul”, în loc să anunțe întregul grup; mințirea (unele minciuni sau adevăruri spuse pe jumătate, sunt bine intenționate, pentru binele organizației, confidențialitatea fiind, adesea, necesară atât timp cât sunt chestiuni în analiză/discuție; managerii trebuie să se asigure, însă, că știu să păstreze bine secretul, ca să nu își piardă credibilitatea sau să adopte consistent răspunsuri sincere, de genul „nu pot comenta acest lucru în acest moment”); ignorarea realităților puterii (pe măsură ce dețin mai multă putere, managerii pot avea acces mai puțin la veștile neplăcute, acestea fiind „filtrate” înainte să ajungă la ei; în consecință, ei trebuie să se arate dispuși să le afle, fără a arăta că asta le displace, ca să poată fi astfel rezolvate la timp); subestimarea inteligenței audienței (unii manageri nu rezistă tentației de a mușamaliza problemele care apar și de a nu le explica celorlalți, pe motiv că „ei nu înțeleg”); confundarea procesului cu rezultatul (aceasta poate apărea în stabilirea obiectivelor, a compensațiilor, în evaluare); utilizarea necorespunzătoare a formelor de comunicare (de exemplu, e-mailul nu ar trebui utilizat în situații care implică aspecte emoționale, iar convorbirile telefonice și întâlnirile față în față nu sunt eficiente pentru difuzarea de informații, ci, mai degrabă, pentru abordarea unor probleme mai sensibile); ignorarea actelor de omisiune (dacă managerii nu comunică viziunea, angajații nu vor fi inspirați, nu vor ști spre ce se îndreaptă compania și vor ști cum pot contribui; dacă nu își laudă angajații, aceștia nu vor ști dacă sunt apreciați etc.).

Greșeli organizaționale care afectează negativ munca lucrătorilor cu cunoștințe moderne

În mod similar, [Maura Thomas](#) (Thomas, 2016) face trimitere la patru greșeli organizaționale care afectează negativ munca lucrătorilor cu cunoștințe moderne: comunicarea permanentă pe email cu angajații (ceea ce îi obligă pe aceștia să își mențină permanent mailul deschis și să fie atenți la orice mesaj care intră în cutia poștală, predispunându-i la un mod reactiv de lucru și distrângându-i de la ce este prioritar în munca lor); amenajarea necorespunzătoare a planului deschis al suprafeței biroului (astfel încât să se promoveze colaborarea, socializarea între membrii echipei; facilitățile sunt de asemenea importante – lumină naturală, ferestre, pereți de sticlă, spații pentru servirea cafelei cu scaune aranjate pentru grupuri mici care să faciliteze conversațiile, spații exterioare amenajate în aer liber, „birouri pe roți” ca angajații să aibă posibilitatea să își reorganizeze ușor spațiul de lucru, și care să le schimbe starea de spirit etc.); neluarea în considerare a impactului pe care îl au nutriția și energia asupra muncii cu cunoștințe (nivelul de energie al echipei este considerat a fi un factor-cheie de succes, iar firmele pot oferi servicii de catering sau cantine integrate în firmă); neinstalarea de telecommuteri care să dea posibilitatea

muncii mobile, de acasă (cu avantaje atât pentru costurile fixe ale firmei – chirii, mentenanță, infrastructură etc, cât și pentru angajat, care ar fi mai fericit dacă ar avea timp flexibil și posibilitatea să cheltuiască mai puțin timp cu transportul). Evaluarea cu atenție „cu ochi noi” a fiecăruia dintre aceste elemente ar putea conduce la îmbunătățirea performanței, moralului, culturii și, în ultimă instanță, a productivității.

Greșeli pe care managerii le fac în sfera analizei datelor colectate

[Anja Lambrecht](#) și [Catherine Tucker](#) (Lambrecht & Tucker, 2016) menționează patru greșeli pe care managerii le fac în sfera analizei datelor colectate. De exemplu, multe firme pot deține informații despre comportamentul consumatorului, dar să nu știe cum să le coreleze cu datele despre vânzări. Prima greșală face referire la neînțelegerea problematicii integrării datelor. O vastă cantitate de date-cheie provine dintr-o mare diversitate de surse. Aceste date trebuie, însă, să fie congruente între ele și ușor de integrat, altfel nu vor aduce bani sau valoare pentru consumatori. O a doua greșală făcută de manageri este că nu realizează limitele aduse de datele nestructurate (de exemplu, datele video, care nu pot fi ușor analizate) - în fața acestei provocări firmele au reușit cel mai mult atunci când au început inițial cu creșterea vitezei și acurateții practicilor de analiză existente a datelor, reușind, astfel, să capete experiență. A treia greșală este atunci, când managerii pornesc de la presupunerea că corelațiile au semnificație (dificultatea de a stabili relații de cauzalitate, când există o sursă cu o cantitate mare de date, unde pot apărea suprapuneri de observații, ceea ce poate conduce la corelații false în luarea deciziilor). O a patra greșală este subestimarea abilităților de lucru necesare (cum ar fi, de exemplu, abilitatea de a construi algoritmi mai buni în utilizarea de date-cheie, abilitatea de a procesa datele fiind chiar mai important decât datele în sine în crearea de valoare pentru firmă).

Greșeli în managementul resurselor umane

Greșeli în managementul resurselor umane sunt frecvent întâlnite în activitatea de recrutare a noilor candidați, membri ai generației Y, tineri cu alte valori și așteptări față de generația părinților lor. [Tom Moore și Brandon Labman](#) (Moore și Labman, 2011) susțin că adesea managerii evaluează candidații mai degrabă pentru experiența acumulată în trecut, decât pentru potențialul și capacitatea de a fi formați (ar trebui să observe dacă sunt pasionați, au un profil în concordanță cu cultura organizațională și au o cunoaștere profundă a domeniului); oferă doar un program de internship foarte înalt structurat (managerii ar putea contacta profesori și organizații studențești pentru a face prezentări în clasă sau în campus referitoare la oportunitățile oferite de firmă – strategie mai puțin costisitoare în comparație cu interviurile și evaluarea prin programele și stagiile formale, dar mai favorabilă construirii de relații); nu pun accent, și chiar nu oferă, posibilități de program flexibil (membrii generației Y caută un mediu social și de lucru flexibil, deci managerii ar putea să îi atragă cu diverse avantaje – extra-vacanțe, orar flexibil, tele-activitate); procesul de interviu este rigid, chiar și atunci când este cazul unei companii informale (la interviu candidatul ar trebui să afle despre cultura organizațională și beneficiile oferite de companie; un tur în birouri sau întâlniri cu potențialii colegi sunt modalități simple de a ilustra atmosfera plăcută și inovatoare din companie, dacă aceasta există într-adevăr).

Greșelile manageriale în implementarea programelor de formare a abilităților cross-culturale

Andy Molinsky (Molinsky, 2011) aduce în atenție greșelile pe care le pot face managerii atunci când implementează programe de formare a abilităților cross-culturale pentru angajații lor care lucrează într-un mediu divers. Multe dintre aceste programe pun accent în mod eronat pe diferențele culturale (în stilul de comunicare, de valori, de etichetă etc) care există între țări. În realitate, angajații trebuie să înțeleagă de ce există aceste diferențe și să învețe cum să își adapteze și ajuteze comportamentul, cum să reacționeze la diferențele cross-culturale, într-un stil natural. Pentru a avea succes, programul de formare trebuie integrat în activitatea pe care o desfășoară angajații, astfel încât aceștia să aibă oportunitatea să practice ceea ce învață, să facă față unor situații reale, într-un context pe care, în ultimă instanță, vor trebui să îl utilizeze.

Greșeli manageriale în managementul strategic

O altă categorie de greșeli manageriale se manifestă în domeniul specific managementului strategic. [Joan Magretta](#) (Magretta, 2011) consideră că aceste greșeli, frecvent întâlnite și suficient de costisitoare, sunt: confundarea marketingului cu strategia (o strategie solidă înseamnă mai mult decât o propunere de valoare, implică un lanț valoric diferențiat, mulat pe nevoile consumatorului, o configurație de activități care asigură cel mai bine acea valoare; avantajul competitiv este câștigat prin combinația valoare diferențiată - lanț valoric diferențiat);

confundarea avantajului competitiv cu „la ceea ce suntem noi mai buni” (companiile au tendința de a-și supraestima punctele tari, dar adevăratul punct forte este să propună ceva realizat mai bine - întâmpinarea unor nevoi diferite ale clienților, activități diferite, o configurație diferită a lanțului valoric în comparație cu competitorii săi); urmărirea, mai presus de toate, a dimensiunii, după principiul „cu cât ești mai mare, cu atât ești mai profitabil” („nu există dovezi sistematice care să indice că liderii din industrie sunt cele mai profitabile sau de succes companii”, uneori firmele „destul de mari” nu depășesc 10% din cota de piață); concepția că „creșterea” sau „atingerea unui venit de un miliard de dolari” este o strategie (strategia nu trebuie confundată cu acțiunile sau obiectivele); concentrarea pe piețe cu rată de creștere înaltă, după principiul că acolo există banii („creșterea nu este o garanție că este și profitabilă”, atât timp cât creșterea singură nu indică nimic despre puterea consumatorului sau disponibilitatea produselor substituibile, acestea putând afecta profitabilitatea).

Greșeli manageriale frecvente în domeniul inovării

[Scott Anthony](#), [David S. Duncan](#), [Pontus M.A. Siren](#) ([Anthony](#), [Duncan](#) & [Siren](#), 2015) enumeră șase greșeli pe care companiile le fac, de obicei, în domeniul inovării: cer angajaților să genereze idei noi, dar fără să pună la punct mecanisme prin care să le valorifice; impulsionează căutarea de răspunsuri, fără să definească, însă, problemele care merită să fie rezolvate; îndeamnă la asumarea de riscuri, dar, în același timp, penalizează eșecul comercial; se așteaptă să se experimenteze, dar nu oferă acces la laboratoare bine dotate care să sprijine experimentele inovatoare; pleadează pentru o inovare de impact, dar nu alocă resurse pentru echipe de top („echipe A” care să transforme ideile de pe hârtie în realitate); solicită idei disruptive, dar fără să pună la punct un sistem de resurse cu care să gestioneze aceste perturbări inovatoare. Autorii subliniază că „inovarea este o problemă de nivel de sistem” și recomandă companiilor să își „alocă timp să se gândească la punctele de conexiune logică”, abordarea sistemică dând posibilitatea să se gestioneze cu succes impactul inovării.

Greșeli manageriale în gestionarea riscului

[Nassim N. Taleb](#), [Daniel G. Goldstein](#), and [Mark W. Spitznagel](#) (Taleb, Goldstein, & Spitznagel, 2009) avertizează despre șase greșeli în managementul riscului: credința că managementul riscului înseamnă predicția evenimentelor extreme (în realitate companiile ar trebui să fie pregătite să gestioneze consecințele acestor evenimente); convingerea că studierea evenimentelor din trecut ajută în managementul riscului (cercetările arată că evenimentele din trecut nu au nici o legătură cu șocurile viitoare; nu se ține cont de hazardul inerent în multe dintre variabilele economice); nu se ascultă recomandările cu privire la ceea ce nu ar trebui să se facă (recomandările de tip „nu face asta” sunt mai puternice decât cele „fă asta”; de exemplu, unii manageri de risc preferă să pună accent pe obținerea de profit decât pe evitarea pierderilor, deși în termeni economici impactul ar putea fi același – „un dolar neirosit, este un dolar câștigat”); se pleacă de la premisa că riscul poate fi măsurat prin deviația standard (aceasta este utilizată în măsurarea riscului în investiții dar nu ar trebui și în managementul riscului, arată rădăcina pătrată a mediei variațiilor la pătrat și nu media variațiilor; iar în realitate sunt mai multe schimbări față de ceea ce se presupune că s-ar încadra doar în anumite limite arătate de această măsură); nu se apreciază că ceea ce este echivalent matematic, nu este și echivalent psihologic (două formulări matematice echivalente pot fi percepute diferit de mintea umană; de exemplu, pentru un investitor o pierdere de X dolari în 30 de ani, poate fi percepută și apreciată diferit, dacă aceeași sumă ar fi exprimată ca pierdere la nivelul fiecărui an); se învață să se considere că eficiența și maximizarea valorii pentru acționar nu tolerează redundanța (în realitate, optimizarea crează vulnerabilitate într-un mediu dinamic, cu multe schimbări).

Greșeli manageriale realizate în activitatea de marketing global

Articolul lui [Nataly Kelly](#) (Kelly, 2015) ilustrează greșelile manageriale realizate în activitatea de marketing global, ce pot împiedica succesul internațional atunci când doresc să extindă activitatea și să abordeze piețe internaționale: executivii nu se axează pe țări specifice, tind să gândească în termeni regionali vagi (de exemplu, ne vom focaliza pe Asia), dar fiecare dintre țări are legi locale, norme culturale, forme monetare și de plată, precum și practici de afaceri specifice care trebuie bine înțelese; nu acordă atenție suficientă datelor interne (care i-ar ajuta să evalueze mai bine, dacă îi va fi ușor firmei să facă afaceri pe acea piață, și la timp, cât de mult succes a avut deja pe acea piață, dacă va fi un impact puternic a produsului pe piață); neadaptarea vânzătorilor și a canalelor de marketing (deoarece piețele diferite favorizează altfel vânzările și necesită alte abordări de marketing datorită unor comportamente de piață diferite); neadaptarea produsului oferit (consumatorii sunt diferiți, formele de

plată sunt diferite etc.); nu permit echipelor locale să conducă (deși acestea cunosc bine piața, perspectivele locale și practicile de afaceri, managerii nu iau în considerare input-ul lor atunci când iau decizii strategice); nu gândesc global sistemul logistic (nu sunt utilizate softuri pentru activitatea de marketing online care au facilități privind afișarea informațiilor despre plata în moneda locală, trimiterea de e-mailuri consumatorilor în funcție de ora locală, adresarea consumatorilor de pe acele piețe în limba locală).

În concluzie, în pofida numeroaselor publicații și opinii asupra existenței acestor greșeli manageriale, totuși, în practică este destul de dificil ca decidenții să admită că le comit. [Karen Firestone](#) (Firestone, 2016) subliniază că, deși procesul de remediere este simplu (asumarea responsabilității pentru eroarea produsă, prezentarea unui plan pentru remedierea acesteia și rezolvarea a ceea ce a mers rău), în practică este extrem de dificil de urmat. În opinia sa, cauza nerecunoașterii greșelilor noastre se datorează faptului că în general oamenii se tem să nu pară incompetenți în fața colegilor și a șefilor lor. În plus, o cultură organizațională, în care oamenii se simt confortabil să își asume greșelile, trebuie să aibă startul de la top-manageri, deoarece angajații așteaptă indicii de la șefii lor cu privire la comportamentele acceptate în organizație. În consecință, managementul greșelilor este tot în sfera de competență a managerilor, care trebuie să fie capabili să își recunoască greșelile, dar să își formeze și abilitatea de a-și învăța, la rândul lor, oamenii „să arate imperfecțiunea, să admită că au greșit, să asculte feedback-ul neplăcut și să fie perseverenți în acțiunea corectivă spre următoarea provocare”.

Mark Chussil (Chussil, 2016) recomandă managerilor să nu își irosească greșelile pe care le-au făcut, ci să le caute rădăcinile care ar putea fi mai adânci decât cred; să caute motivele dinainte de a ajunge să facă greșeala; să utilizeze exerciții de jocuri de rol, de la jocuri adhoc și dezbateri la jocuri formale de război în afaceri; să se pună „în locul concurentului” ca să înțeleagă mai bine comportamentul acestuia. Managementul greșelilor este, în esență, un proces managerial. Așa cum susține Glenn Llopis (Llopis, 2015), acesta este „... asemănător cu conducerea procesului managementului schimbării. Fiecare caută claritate și înțelegere ca să minimizeze riscul și să descopere recompensele pe termen scurt și pe termen lung ale schimbării. Consumăm atât de mult timp în maximizarea punctelor noastre forte, dar nu suficient timp să înțelegem cum și de ce greșim, ceea ce este la fel de important pentru obținerea succesului pe piață”.

Bibliografie

1. [Scott Anthony](#), [David S. Duncan](#), [Pontus M.A. Siren](#), *The 6 Most Common Innovation Mistakes Companies Make*, June 23, 2015, <https://hbr.org/2015/06/the-6-most-common-innovation-mistakes-companies-make>.
2. [Jurgen Appelo](#), *The Most Common Mistake All Managers Make*, Jun 23, 2016, <http://www.forbes.com/sites/jurgenappelo/2016/06/23/the-most-common-mistake-all-managers-make/#42c2a82336fe>.
3. [Meghan Casserly](#), *Eight Management Mistakes To Avoid At All Costs*, Forbes, 4/05/2010, http://www.forbes.com/2010/04/05/first-time-manager-career-advice-forbes-woman-leadership-boss_slide.html.
4. [Mark Chussil](#), *Don't Let Your Mistakes Go to Waste*, <https://hbr.org/2016/03/dont-let-your-mistakes-go-to-waste>, March 01, 2016.
5. [Karen Firestone](#), *Why Is It So Hard For Us To Admit Our Mistakes?*, March 28, 2016, <https://hbr.org/2016/03/why-is-it-so-hard-for-us-to-admit-our-mistakes>.
6. [Forbes Coaches Council](#), *Nine Self-Sabotaging Mistakes New Managers Make*, APR 5, 2016, <http://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2016/04/05/nine-leadership-sabotaging-mistakes-new-managers-make/#39cc89bf7ffb>.
7. [Drew Hendricks](#), *New Manager Mistakes And How To Avoid Them*, Oct 27, 2014, <http://www.forbes.com/sites/drewhendricks/2014/10/27/new-manager-mistakes-and-how-to-avoid-them/#33ef4cdeabfa>
8. Ira Kalb, *10 Common Mistakes Managers Make That Hurt Their Business*, http://www.huffingtonpost.com/ira-kalb/10-common-mistakes-managers-make-that-hurt-their-business_b_7573896.html, 06/12/2015
9. [Nataly Kelly](#), *The Most Common Mistakes Companies Make with Global Marketing*, September 07, 2015, <https://hbr.org/2015/09/the-most-common-mistakes-companies-make-with-global-marketing>

10. [Anja Lambrecht, Catherine Tucker, The 4 Mistakes Most Managers Make with Analytics](https://hbr.org/2016/07/the-4-mistakes-most-managers-make-with-analytics), July 12, 2016, <https://hbr.org/2016/07/the-4-mistakes-most-managers-make-with-analytics>
11. [Glenn Llopis, 4 Reasons Great Leaders Admit Their Mistakes](http://www.forbes.com/sites/glennllopis/2015/07/23/4-reasons-great-leaders-admit-their-mistakes/#6e309d7e7e21), JUL 23, 2015, <http://www.forbes.com/sites/glennllopis/2015/07/23/4-reasons-great-leaders-admit-their-mistakes/#6e309d7e7e21>
12. [Joan Magretta, Five Common Strategy Mistakes](https://hbr.org/2011/12/five-common-strategy-mistakes), December 08, 2011, <https://hbr.org/2011/12/five-common-strategy-mistakes>
13. Andy Molinsky, *The Mistake Most Managers Make with Cross-Cultural Training*, January 15, 2015, <https://hbr.org/2015/01/the-mistake-most-managers-make-with-cross-cultural-training>
14. [Steve Robbins, Seven Communication Mistakes Managers Make](https://hbr.org/2009/03/seven-communication-mistakes-m), Harvard Business Review, <https://hbr.org/2009/03/seven-communication-mistakes-m>, March 31, 2009
15. [Tom Moore, Brandon Labman, When Hiring Graduates, Avoid These Mistakes](https://hbr.org/2011/05/when-hiring-graduates-avoid-th), May 03, 2011, <https://hbr.org/2011/05/when-hiring-graduates-avoid-th>
16. [The Muse, 7 Mistakes Most First-Time Managers Make At Least Once](http://www.forbes.com/sites/dailymuse/2014/12/01/7-mistakes-most-first-time-managers-make-at-least-once/#5eae5d321ec9), DEC 1, 2014, <http://www.forbes.com/sites/dailymuse/2014/12/01/7-mistakes-most-first-time-managers-make-at-least-once/#5eae5d321ec9>
17. [Nassim N. Taleb, Daniel G. Goldstein, Mark W. Spitznagel, The Six Mistakes Executives Make in Risk Management](https://hbr.org/2009/10/the-six-mistakes-executives-make-in-risk-management), October 2009, <https://hbr.org/2009/10/the-six-mistakes-executives-make-in-risk-management>
18. [Maura Thomas, 4 Organizational Mistakes That Plague Modern Knowledge Workers](https://hbr.org/2011/05/when-hiring-graduates-avoid-th), May 10, 2016, <https://hbr.org/2011/05/when-hiring-graduates-avoid-th>

TENDINȚE ÎN COMERȚUL MODERN. PROVOCĂRI PENTRU COMERCIANȚII CARE DORESC UN AVANTAJ COMPETITIV ÎN ERA INTERNETULUI

AGHEORGHIESEI (CORODEANU) Daniela-Tatiana,
prof. univ., dr. hab., UAIC
SUSLENCO Alina, lect., dr., USARB

Modern trade is continuously changing due to numerous changes in economic, social and global political and consumer behavior. Our paper makes an overview of the most important new trends that are currently facing the sector worldwide, concerns that merchants need to find quick response and innovative solutions or maintaining competitive advantage, either for survival. Yet the real problem is that not all traders realize these rapid developments, infleunță factors, long-term effects and strategies to be adopted.

Cuvinte cheie: comerț modern, tendințe, comercianți, retail.

Piața de retail din România înregistrează în continuare o dinamică deosebită, fiind marcată de multe intrări și ieșiri de actori comerciali, dar și de strategii de modernizare, extinderi, noi achiziții sau fuziuni.

În primul semestru al anului 2016, comerțul modern a atins 60% din cota de piață, cu o creștere de 4 puncte față de aceeași perioadă a anului trecut, conform unui studiu recent, realizat de GfK Consumer Panel Services, de monitorizare a consumului casnic [Vaschi, www.revista-piata.ro, 2016]. Hipermarketurile beneficiază substanțial în această creștere, urmate de supermarketuri, românii schimbându-și comportamentul de consum, optând în ultima perioadă pentru creșterea valorii coșului de cumpărături. Conform specialiștilor, una dintre explicații este relaxarea consumatorului român în contextul unei presiuni economice mai scăzute, datorată reducerii TVA-ului la unele produse (cele alimentare și non-alcoolice), concomitent cu înregistrarea unor creșteri salariale acordate bugetarilor de guvernarea români [idem, www.revista-piata.ro, 2016].

În același timp, reglementări legale recente afectează marii retaileri, forțându-i să țină cont mai mult de furnizorii locali. Astfel, pe 11 iulie 2016 a fost semnat decretul privind promulgarea Legii pentru modificarea și completarea Legii nr. 321/2009 privind comercializarea produselor alimentare. Această lege aduce unele modificări care obligă marii jucători de retail de pe piața românească să expună pe raftul magazinelor lor minim 51% produse (pentru fiecare sortiment în parte) provenite din lanțul scurt de aprovizionare (deci, de la producătorii locali) și le

interzice să factureze taxe și servicii furnizorilor (eliminarea taxelor de raft). Totodată, legea stabilește ca plata să se realizeze în termen de 7 zile de la facturare pentru livrările de produse proaspete și să facă recepția mărfii la livrare. În același timp, articolul 6 din lege stipulează ca distribuitorul final să organizeze evenimente de promovare și de vânzare a produselor alimentare românești [Popa, www.revista-piata.ro, 2016].

Dincolo de dezbaterele generate de efectele aplicării mai sus-menționatei legi, nu numai asupra marilor comercianți, ci și asupra furnizorilor locali și a consumatorului însuși, comerțul modern din țara noastră, la fel ca cel din lumea întreagă este în fața unor provocări incontestabile. O privire de ansamblu asupra studiilor și opiniilor specialiștilor în domeniu ne oferă un tablou în culori diverse și cu imagini în mișcare puternică.

Articolul „Why Retailers Must Restructure In 2016”, scris de [Walter Loeb](http://www.forbes.com) [Loeb, www.forbes.com, 2016], publicat încă de la începutul anului în revista Forbes, avertizează că acei comercianți „care doresc să supraviețuiască în 2016 trebuie să se restructureze”, iar mesajul era că „semnele sunt peste tot”, iar asta trebuia să se întâmple chiar începând de atunci. Presiunea vânzărilor pe Internet, dar și preferința consumatorilor pentru achizițiile de produse la modă din magazinele off-price, „sunt mega-tendințe care remodelează industria de retail”. Vânzările de îmbrăcăminte și bunuri de larg consum sunt în scădere, tânăra generație optând, în schimb, deloc surprinzător pentru achiziția de noi tehnologii. Loeb menționează câteva motive de îngrijorare care ar trebui să preocupe comercianții din lumea întreagă: o creștere rapidă a pieței vânzărilor pe Internet (în 2015 aceasta ocupa o cotă de 23%, cu un ritm alert de creștere); expansiunea rapidă a discounterilor Primark, Aldi și Lidl pe piața americană (acestea două din urmă până în 2018 urmăresc deschiderea a 2000 de puncte de vânzare fiecare), ceea ce va genera un mediu competitiv puternic pentru retailerii tradiționali; supratensiune prin deschiderea agresivă de magazine off-price, ceea ce va dezavantaja comercianții tradiționali și îi va obliga să își revizuiască structura costurilor și de personal; consumatorii pun accent pe noua tehnologie (de exemplu, Apple și alte companii introduc în fiecare an noi telefoane mobile inovatoare, produse portabile pe care consumatorii „trebuie să le aibă” etc.) în detrimentul produselor de îmbrăcăminte și al altor bunuri de larg consum, ceea ce va forța magazinele de produse de acest gen și de specialitate să găsească modalități inovatoare pentru a face față acestor provocări; comunicarea cu generația Millennials – membrii săi nu sunt „consumatori de încredere”, au teamă de recesiune și de șomaj, doresc mai puțin să posede lucruri, ci să le închirieze, preferă servicii bune și caută și se interesează pe Internet înainte să facă achiziția produsului, sunt consumatori „în timp real”, cumpără pentru nevoile prezente și „așteaptă până în ultimul moment ca să cumpere pentru evenimentele viitoare”.

RSM detaliază 7 tendințe care trebuie observate în 2016 [RSM, rsmus.com, 2016]: evoluția factorilor economici care influențează modul în care consumatorul își distribuie venitul și, implicit, ceea ce alocă coșului de cumpărături (cu referire, în special, la ce se întâmplă în SUA - ritmul lent al creșterii economice și al consumului domestic, scăderea prețului petrolului, inflația înregistrată în îngrijirea sănătății, creșterea prețului la chirii, comportamentul de consum al membrilor generației Millennials care preferă să cheltuiască mai puțin pe bunuri materiale și mai mult pe călătorii, servicii în industria ospitalității, petrecerea timpului liber, etc.); relația strânsă cu consumatorul (care dorește să achiziționeze produse „în termenii săi” și obligă comercianții să pună la punct sisteme și programe prin care să înțeleagă consumatorul și să îi răspundă individualizat, în scopul loializării sale); mediu competitiv (consumatorul de azi nu mai este loial brandului sau canalului de distribuție, sunt necesare noi metode de asigurare a portofoliului de clienți la nivel local și internațional, înțelegerea importanței fiecărui canal de distribuție și valorificarea sa în funcție de ce valoare poate aduce, oferirea unei experiențe consumatorului indiferent unde, când și cum este acesta angajat în procesul de achiziție); diferențierea de brand (comercianții trebuie să se diferențieze prin experiența unică oferită consumatorului în magazine, folosind servicii personalizate sau online pe site-uri ușor navigabile cu livrare de tip pick-up în store sau livrare gratuită); tehnologia (utilizarea acesteia în avantajul afacerii – colectarea și analiza datelor pentru identificarea tendințelor, înțelegerea consumatorului, crearea de strategii de marketing pe baza faptelor, realizarea eficientă a operațiunilor – managementul stocului, plăți etc.); marjă și preț (consumatorii actuali sunt focalizați pe valoarea obținută în urma prețului plătit, caută discount-uri, se informează și achiziționează la cel mai bun preț de pe Internet; în consecință comercianții trebuie să pună accent pe eficientizarea operațiunilor – planificarea stocului, minimizarea cheltuielilor cu transportul etc., dar și să creeze programe de loialitate și de implicare a consumatorilor în acțiuni de responsabilitate socială, în concordanță cu valorile acestora; expansiunea internațională (fie prin magazine fizice,

fie online, dar cu luarea în considerare a unor factori multipli – operaționali, financiari, economic-socio-culturali și politici, specifici noilor piețe vizate).

Conform Synchrony Financia („10 Things to Know – the Top 10 Retail Trends for 2016”) [www.businesswire.com, 2016], în topul listei de tendințe cel mai important rol îl joacă aplicarea beneficiilor noilor tehnologii: *tehnologia purtabilelor/accesoriilor* (captează consumatorii datorită accesului rapid la produse și la informațiile din magazin, oferte, rapiditatea plăților); *noi vacanțe de vânzare cu amănuntul* (dincolo de perioadele clasice, comercianții crează vacanțe/oportunități noi de vânzare pentru a atrage alți consumatori sau a-i loializa pe cei deja existenți și a-i determina să își cheltuie banii); *tehnologia de voce* (căutarea vocală a produsului este de patru ori mai rapidă decât cea bazată pe click, schimbă radical modul în care consumatorii caută produsul și informațiile, ceea ce influențează comerțul online și modul de implicare a cumpărătorului); *realitatea virtuală în crearea experienței de cumpărare* (introduce consumatorii în experiențe senzoriale și personalizate, dându-le posibilitatea să interacționeze cu produsele, să facă un tur virtual de magazin sau să probeze un nou produs de modă, oriunde și oricând); *transmisia de clipuri video* (oferă comercianților oportunitatea să utilizeze clipuri demo pentru demonstrații de produse, prezentare și servicii destinate consumatorului); *Internetul lucrurilor* (comercianții obțin informații valoroase, în timp real, de la sutele de echipamente și dispozitive instalate și conectate în mediul de vânzare cu amănuntul); *plăți mobile și alternative* (comercianții instalează terminale și platforme de comerț electronic și acceptă noi metode de plată, iar consumatorii adoptă aplicații mobile de tip *wallet*, *branded wallets*, ceasuri smart și alte dispozitive cu capacitate de plată); *butoanele de tip „Buy” de pe rețelele de socializare* (comercianții pun la dispoziție consumatorilor aplicații pe rețelele sociale cu adăugarea butonului „Buy”, astfel încât utilizatorii să cumpere direct de pe site-ul lor); *creșterea cheltuielilor alocate achiziționării de animale de companie* (mulți comercianți răspund din ce în ce mai mult la cererea de produse și servicii pentru proprietarii de animale de companie, considerate mai mult ca niciodată adevărați membri de familie); *personalizarea* (în contextul acestor tendințe, este vitală abilitatea comercianților de a oferi consumatorului o experiență unică, personalizată, noua tehnologie facilitând înțelegerea preferințelor consumatorului și ofertele personalizate, pe lângă căutarea și identificarea facilă a produsului și prețului).

În urma unui sondaj întreprins în rândul a peste 1400 de directori executivi, PwC’s Strategy& [PwC’s Strategy&, Maxwell&Sviokla, <http://www.pwc.com>, 2016] identifică cinci mari tendințe în comerțul modern și la produsele de consum pentru anul 2016 (dar, în esență, care dau startul pentru următorii ani), în funcție de schimbările în comportamentul consumatorului și în modul în care acesta își cheltuie banii: 1) Brandurile nou intrate pe piață sunt mai focusate pe relația directă cu consumatorul. Micile companii online se extind cu repeziciune, accesează canale de consum mobile și proliferază în social media, caută nișe bine definite și optează uneori pentru strategii promoționale „rebele”. Pentru acestea, produsul este dincolo de un articol de comoditate, este o formă de artă la care consumatorul este invitat să participe; 2) Reducerea mărimii suprafeței magazinelor. Ultimele cifre arată că traficul consumatorului în magazinele fizice (ca și vânzările pe metru pătrat) are tendința tot mai mare de a scădea, consumatorii preferând să facă achizițiile online, ca un efect al valorificării inevitabile a tehnologiei digitale. În consecință, este nevoie de echilibru între prezența/expunerea de produse în mediul fizic și prezența/expunerea de produse în mediul virtual; 3) Giganți personalizați și adaptați la local. În contextul în care unii mari comercianți cu amănuntul reduc suprafața magazinului, multe companii producătoare de bunuri de consum își deschid propriile magazine fizice pentru a-și crea un avanpost mai bun pentru brandurile lor și o mai bună relaționare directă cu consumatorul final. Exemple de companii, cum ar fi Burberry, H & M și Sport-Chek, și-au deschis formate de tip *outlet* bazate pe noua tehnologie care oferă consumatorilor generației Millennials o experiență socială și interactivă, conform așteptărilor lor. Aceste magazine sunt, de fapt, o armă contra comerțului online, precum și „o experiență alternativă la restaurante, cafenele și cinematografe”, un mediu imersiv cu display-uri video interactive, tablete de comercializare cu ecran tactil, personalizate, cabine de probă cu iluminat la simpla atingere a unui buton, oglinzi cu memoria digitală pentru a permite vizualizarea la 360 de grade; 4) Colaborarea „Frenemies”. Deși de-a lungul timpului companiile producătoare și cele distribuitoare de bunuri de consum nu au avut relații de colaborare întotdeauna perfecte (distribuitorii creându-și chiar mărci proprii direct concurente cu ale marilor producători). În prezent, lanțul de distribuție este mai transparent și aceste companii identifică împreună oportunități de creștere, din inamici devin prieteni (de unde și expresia „Frenemies”). În vederea îmbunătățirii

marjelor de profit și eficientizarea lanțului furnizor prin reducerea costurilor, cele două tipuri de companii împart baze de date ale consumatorilor, informații și analize. O altă colaborare vizează promoțiile comerciale bazate pe performanță, care vor deveni o activitate de rutină, producătorii solicitând comercianților cu amănuntul să ajute la sporirea eficienței campaniilor de produs în magazin, în schimbul câștigurilor obținute. A cincea tendință pune accentul pe responsabilitatea socială în comerțul modern – brandurile locale îmbrățișează chestiunile de interes social. Circa 52% dintre directorii participanți la acest studiu consideră că ”clienții lor aleg brandurile nu numai în funcție de preț și caracteristici dar, de asemenea, pe baza chestiunilor sociale și de mediu”. Retailerii încearcă să ofere consumatorilor lor opțiuni cât mai sănătoase, să facă colaborări cu organizații non-guvernamentale locale în vederea îmbunătățirii condițiilor economice și a mediului, a minimizării producției de CO₂ și de utilizare a apei. Costco și Starbucks sunt companii model pentru faptul că au adoptat politici referitoare la salarizarea peste nivelul minim a personalului, ceea ce răspunde tendinței consumatorilor de a aprecia puternic produsele de la acest gen de companii. Un alt aspect, care se remarcă, este accentul pus de multe dintre consiliile de administrație pe colaborarea cu acționarii activiști în vederea îmbunătățirii guvernantei corporative și a susținerii programului de plată a executivilor pe bază de performanță.

Studiul realizat de EXACT CC [Loghin, www.revista-piata.ro, 2016] face trimitere la cea mai tânără generație de consumatori, evidențiind că Generația Z, apreciază că „progresul nu este despre a consuma mai mult, ci despre a consuma mai bine” (98% dintre participanții la cercetare). Ei influențează deciziile de cumpărare ale părinților lor, dar, în același timp, sunt un important vector de comunicare pentru membrii propriei generații prin conținuturile („recomandările, review-urile, comentariile, storytelling-urile”) postate pe diferitele canale de comunicare online („bloguri, vloguri, forumuri de discuții, postări, chat-uri, tweet-uri, imagini, fișiere video și audio”). Pentru ei este important brandul care le oferă „un conținut narativ realist” (vândut sau promovat pe platformele online), „experiențe relevante”, dar și avantaje la preț (discount-uri și oferte speciale, 70% dintre ei urmărind asta în ceea ce se promovează în social media). Circa 75% dintre cei participanți la studiul EXACT CC afirmă că ar cheltui banii mai degrabă pe experiența dobândită, decât pe un produs în sine; 74% preferă brandurile implicate în strângerea de fonduri pentru diferite acțiuni caritabile, 67% pe acelea care le reflectă personalitatea, iar 59% dintre ei să găsească branduri la care să le fie loiali. Valorile lor sunt mult mai orientate către componenta socială, 88% considerând că am trăi într-o societate mai bună dacă am fi orientați mai mult să împărțim bunurile cu ceilalți și nu să le deținem, iar 70% afirmă că preferă să facă asta.

În mod cert, consumatorul este cel care dirijează toate aceste transformări și provocări, prin așteptările, exigențele și dorințele sale. Rieva Lesonsky [Lesonsky, <http://smallbiztrends.com>, 2016] identifică 8 tendințe în comerțul modern care, în esență, sunt modelate de comportamentul consumatorului: „Închiriază, nu cumpăra” (15% dintre consumatorii americani sunt interesați să închirieze și nu să cumpere diferite produse din magazin – echipamente pentru exerciții, electrocasnice, mobilă). Consumatorii generației Millennials (25-34 de ani) sunt cei mai orientați către acest comportament; „Clasa este în sesiune” - un procent de 32% dintre consumatori sunt interesați să meargă la ore sau lecții desfășurate în magazin. Sunt preferate cursuri despre sănătate, de fitness, de gătit, învățarea de la experți. Circa 17% doresc să meargă la cluburi care se reunesc în magazine de comerț cu amănuntul; „Recompense bogate”: Consumatorii sunt interesați în programele de loialitate, dar să fie recompensați în funcție de adoptarea unor decizii bune în viață (de exemplu, 23% preferă recompense pentru reciclare, 11% pentru voluntariat în caritate); „Stimularea senzorială”: Consumatorii doresc ca în magazin să aibă o experiență senzorială, bazată pe cele cinci simțuri; deși simțul vizual și cel tactil sunt menționate ca fiind cele mai importante, simțul mirosului, cel al auzului și cel gustative trebuie de asemenea valorificate în stimularea deciziei de cumpărare; „Căutarea lenevirii”: Consumatorii doresc să scape de stres și să se relaxeze oriunde, chiar și în magazinele de comerț cu amănuntul; „Amintiri plăcute”: Consumatorii caută experiențe de vânzare cu amănuntul temporare, cum ar fi magazinele de tip *pop-up* sau linii de produse în ediție limitată și se simt melancolici față de zilele în care nu predomină lumea digitală, deci comercianții pot apela la nuanțe retro în amenajarea magazinelor lor sau vinderea produselor; „Simte pasiunea”: consumatorii de azi pun accent pe autenticitate, scop și conștiință socială, doresc să își cheltuiască banii pe produsele afacerilor care le inspiră pasiune, care sunt organizații responsabile social, orientate către caritate și care îi invită să se implice și pe ei în acest gen de acțiuni; „Abordarea uniformă”; Deși se insistă mult pe personalizarea și adaptarea magazinului și a ofertei, uniformitatea poate fi

preferată de majoritatea. Nu ar fi cu nimic surprinzător ca în viitor toți angajații magazinului să poarte aceeași uniformă.

Compania Deloitte a identificat șase tendințe importante în comerțul modern cu amănuntul [http://www2.deloitte.com, 2016]: *economia de subscripție* (afacerile caută să găsească modalități ca lucrurile să se desfășoare mai ușor pentru consumator, cum ar fi, de exemplu, oferirea acelor ingrediente alimentare de care el ar avea nevoie pentru o anumită rețetă pe care dorește să o pregătească într-o săptămână, etc.); *puterea masei* (inovarea în livrarea produsului este esențială în câștigarea unui avantaj competitiv, iar companiile caută noi soluții în acest sens; de exemplu, un pachet poate fi livrat prin intermediul unui șofer care se deplasează tocmai atunci în direcția unde trebuie să ajungă pachetul la client; este o abordare de tip *crowd sourcing*, ce capătă tot mai multă aplicabilitate); *era serviciilor cu adevărat personalizate* (serviciul personalizat oferit consumatorului, adaptat la nevoile sale specifice poate face diferența pe piață; unele firme oferă consiliere și asistență personalizată, ca parte a procesului de achiziție; altele propun servicii de styling personale în funcție de modă, în timp ce altele oferă consiliere și sprijin pentru cumpărarea de tehnologii și utilizarea acestora în cadrul căminului; un element important este investiția în formarea personalului care înțelege nevoile clientului); *influența rețelelor social media* (social media joacă un rol din ce în ce mai direct în dezvoltarea comerțului; consumatorii achiziționează produse promovate în social media, rețelele sociale prezentându-le generos și adăugând butonul ”cumpără”, incorporând și componenta comercială; rețelele sociale de comunicare virtuală sunt influențatori puternici și credibili pentru consumatorii „web-savvy”); *vânzarea prin intermediul TV reinventată* (vom fi martori la așa-numitul „Efect Clarkson”, „linia dintre a fi un retailer imens și de a fi o companie mare mass-media se va estompa”. Noile gadget-uri pot fi utilizate în viitor, astfel, încât consumatorul să poată achiziționa acele produse pe care le vede în emisiuni, direct prin intermediul propriului televizor); *ascensiunea omni-organizațiilor* (afacerile se adaptează la prezența *omnichannel* și la experiența clienților și mai puțin la canalul de distribuție, au departamente în mod tradițional disparate, astfel încât să permită tranzacționarea în timp real).

Comerțul modern a fost permanent în fața schimbării, deoarece, la rândul său, consumatorul a evoluat în valori, nivel de educație, atitudine, comportament, situație socio-economică. În esență, comerțul este martorul evoluției omenirii. Acesta nu va dispărea, ci va îmbrăca permanent o haină nouă, adaptată modei, vremii sau vremurilor. Crizele economice la nivel global, cele sociale (sărăcia, migrația necontrolată, terorismul, conflictele geo-politice), revoluțiile tehnologice vor favoriza anumiți actori comerciali și îi va defavoriza pe ceilalți. Prezența într-o tabără sau alta depinde de măiestria comercianților de a previziona la timp ceea ce se poate întâmpla sau măcar de a reacționa prompt și inteligent în fața provocărilor cu care sunt confrunțați.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Businesswire.com, *Technology Influences Eight of the Top 10 Retail Trends for 2016. Synchrony Financial examines changes empowering consumers and impacting shopping, payments and retail sales*, <http://www.businesswire.com/news/home/20160217005856/en/Technology-Influences-Top-10-Retail-Trends-2016>, February 17, 2016.
2. Deloitte.com, *Insights. Retail Trends 2016, Redefining convenience*. <http://www2.deloitte.com/uk/en/pages/consumer-business/articles/retail-trends-2016.html>.
3. Walter Loeb, *Why Retailers Must Restructure in 2016*, <http://www.forbes.com/sites/walterloeb/2016/01/04/every-sign-is-saying-retailers-must-restructure-in-2016/#6c48cae25f94>, Jan 4, 2016.
4. Rieva Lesonsky, *8 Retail Trends to Prepare for This Year*, Apr 12, 2016, <http://smallbiztrends.com/2016/04/8-upcoming-retail-trends.html>.
5. Lăcrămioara Loghin (Director General EXACT Cercetare și Consultanță), *Studiu EXACT CC: Tinerii consideră că progresul nu este despre a consuma mai mult, ci despre a consuma mai bine*, în Revista Piața bunurilor de larg consum, 27 Aprilie 2016, <http://www.revista-piata.ro/index.php?c=newslist&m=detaliu&id=12202>.

6. Carol Popa, *Modificările la Legea 321 au fost promulgate. Ce urmează?*, Revista Piața bunurilor de larg consum, 14 Iulie 2016, <http://www.revista-piata.ro/index.php?c=newslist&m=detaliu&id=12435>.

7. PwC's Strategy&, John Maxwell, Dr. John Sviokla, *2016 Retail and Consumer Products Trends. Five trends could alter trajectories for decades* <http://www.strategyand.pwc.com/media/file/2016-Retail-and-Consumer-Products-Trends.pdf>.

8. PwC's Strategy&, *PwC's 19th Annual Global CEO Survey, What's on the minds of over 1,400 CEOs around the world?*, http://www.pwc.com/ceosurvey?_ga=1.177751526.218617785.1469874888.

9. RSM, *7 trends in retail to watch in 2016*, <http://rsmus.com/what-we-do/industries/consumer-products/retail/7-trends-in-retail-to-watch-in-2016.html>.

10. Maria Vaschi, *Retailul modern atinge 60% cotă de piață, în primul trimestru al anului 2016*, în Revista Piața bunurilor de larg consum, 19 Mai 2016, <http://www.revista-piata.ro/index.php?c=newslist&m=detaliu&id=12261>.

EVALUAREA EFICACITĂȚII MARKETINGULUI INTERN

CHISELIOV Lilia, lect. superior, USARB

The article deals with the issue of assessing the effectiveness of the use of marketing personnel, which is one of the issues discussed in modern management. A method by which you can evaluate the effectiveness of interventions. Its use will enable the company to make informed decisions and get the best value on investment.

Cuvinte cheie: marketinga personalului, evaluare a eficienței de marketing, efectul concurrent.

Pentru creșterea competitivității și consolidarea poziției pe piață companiile tind permanent să sporească eficiența unor măsuri cât și a activității întreprinderii în ansamblu. Creșterea eficienței din contul rezervelor interne trebuie să fie realizată pe baza dezvoltării intensive, dar nu extensive. Important în această direcție de dezvoltare este capacitatea de a evalua nivelul de eficiență atins.

Pe baza evaluării eficienței măsurilor realizate va fi posibil :

- 1) luarea deciziilor argumentate;
- 2) identificarea factorilor de creștere economică;
- 3) maximizarea randamentului investițiilor;
- 4) selectarea măsurilor eficiente pentru realizarea activității antreprenoriale..

Problema evaluării eficacității este una din cele mai complexe și mai puțin cercetate probleme atât în marketingul întreprinderii, cât și în marketingul personalului (marketing intern). Cercetările în acest domeniu ne arată, că aproximativ 70% dintre conducătorii întreprinderii nu sunt satisfăcuți de sistemul evaluării eficienței activității întreprinderii. Printre problemele principale managerii evidențiază:

- lipsa unui sistem clar de evaluare a eficienței;
- lacune, incompatibilitatea și inconsecvența a unelor evaluări ale eficienței;
- lipsa unui sistem clar de obiective, eficiența cărora necesită de a fi evaluată.

În condițiile pieței contemporane (produse standardizate, serviciile unificate) deciziile de marketing au caracter repetabil. Tot mai des atenția practicienilor și teoreticienilor în domeniul marketingului este îndreptată nu numai către consumator, dar și spre angajații companiei - o sursă de avantaj competitiv de lungă durată. De aceea, problema evaluării eficienței activității întreprinderii din domeniul marketingului intern este importantă.

Pentru o înțelegere mai completă a problemelor de evaluare a marketingului intern este necesar să revenim la conceptul de eficiență. Eficiența economică este un concept modern de evaluare a activității și servește drept baza fundamentării deciziilor, astfel, încât resursele disponibile să fie consumate în modul cel mai rațional pentru societate. Eficiența este sinonim cu eficacitatea, în ultimii ani însă, termenul de eficiență a căpătat o largă utilizare. Ambele cuvinte provin din latină: eficiența derivă din *efficere* = a efectua, iar eficacitatea din *efficacis* = care are efecte dorite.

Eficiența eprezintă un efect relativ, o rezultativitate a unui proces, operațiuni, proiect, determinate ca raportul dintre rezultat/efect și cost/cheltuieli, care asigură obținerea lui [1]. Efectul este reflectarea rezultatului activității, sau acelei stări, spre care tinde subiectul economic [1].

Din noțiunea dată a eficienței putem face concluzia că pentru monitorizarea și evaluarea eficienței trebuie de stabilit în prealabil care ar trebui să fie rezultatul atins. Pentru aceasta este nevoie de definirea clară a obiectivelor, dar pentru a evalua eficacitatea marketingului intern este necesar de a înțelege care sunt principalele scopuri și ce fel de rezultate trebuie așteptate. În funcție de modul de abordare a definiției de marketing intern și problemelor sale, metodologia pentru evaluarea eficienței de marketing intern va varia considerabil.

În tabelul 1 sunt prezentate trei abordări ale definiției de marketing intern, care presupun realizarea diferitor scopuri, în baza cărora putem evidenția trei concepte diferite cu privie la determinarea eficacității activităților de marketing intern.

Tabelul 1. Abordări conceptuale ale marketingului intern

N	Definirea	Scopul/rezultat	Notă
1.	Marekting intern - este atitudinea față de personalul companiei în calitate de clienți, oferindu-le produse care satisfac necesitățile lor. În cazul realizării măsurilor de marketing intern se aplică tehnici asemănătoare cu lucru pe piața externă.	Formare de loialitate și satisfacția angajaților	Această abordare a marketingului intern nu este lipsită de lacune-toată atenția este axată asupra personalului și a satisfacției lui lăsînd în umbra clientului și interesele lui
2.	Marketing intern – este o condiție care vizează orientarea personalului asupra consumatorului: angajarea, formarea și stimularea personalului spre deservirea la un nivel înalt a clienților.	Satisfacția clienților prin intermediul lucrului cu personalul	Această abordare evită dezavantajele primei abordari - presupune o orientare puternică spre consumator a personalului, iar în calitate de scop final este satisfacția clientului, da nu a personalului, nu este clar cum de coordonat acțiunile personalului, pentru a evita acțiuni neprevăzute.
3.	Marketingul intern – este o modalitate de a pune în aplicare o strategie de marketing, prin formarea unor valori commune a salariaților când prin utilizarea brandingului intern, se reunesc eforturile întregului colectiv pentru realizarea unui scop comun.	Realizarea unui scop comun al organizației	Această abordare nu este în contradicție cu ultimele două, este cel mai înalt nivel de evoluție a marketingului intern. Această definiție presupune coordonarea și integrarea eforturilor personalului pentru a atinge obiectivele principale ale companiei.

Sursa: Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. — СПб.: Изд. Дом «Нева», 2003. — С.171–172

Să analizăm aceste trei abordări ale marketingului intern:

I. Accentuarea satisfacției a personalului.

Din prima abordare, marketingul intern - este atitudinea față de personalul companiei în calitate de clienți oferindu-le produse care satisfac necesitățile lor. Scopul marketingului intern – este formarea de loialitate și satisfacția angajaților. Ca metodă de evaluare a eficienței se utilizează datele privind satisfacția angajaților. Cea mai frecvent utilizată metodă de evaluare a satisfacției angajaților este analiza propusă de E.V Novatorov [9]. La baza acestei metode stă metoda de măsurare a satisfacției consumatorilor „importantă – performanță” adaptată pentru marketingul intern.

Tehnologia metodei constă din trei etape interdependente.

La prima etapă prin intermediul focus-grup se realizează interviurile cu angajații companiei, sau prin estimările ale unor experți se întocmește o listă de atribute motivaționale de lucru. În literatura de specialitate [9] pentru realizarea cercetărilor se utilizează următoarele atribute:

- a fi un lider în echipa sa;
- a face munca utilă, interesantă și de calitate;

- a atinge obiectivele personale aferente locului de muncă;
- a avea relații bune în echipă;
- a avea posibilitatea de creștere profesională;
- a dobândi noi cunoștințe și competențe;
- a avea condiții bune de muncă;
- a primi un salariu bun;
- a fi evaluat la justa valoare de manager;
- a ajuta compania în realizarea obiectivelor;
- a fi promovat în carieră;
- a fi o parte a grupului de lucru;
- a avea un loc de lucru stabil;
- a fi informat cu privire la rezultatele activității sale;
- a participa la procesul decizional.

Mulți autori identifică și alte atribute de motivare [1], dar nu poate fi selectată o listă de atribute motivaționale identice pentru orice companie. Ele vor varia considerabil în funcție de caracteristicile specifice ale companiei și a angajaților.

În a doua etapă, are loc chestionarea angajaților pentru determinarea importanței și gradului de execuție a fiecărui atribut. Apoi este determinat balul mediu de categoria „importanță” și „performanță” pentru fiecare atribut.

Etapă finală include analiza rezultatelor, în care se compară între ei indicatorii „importanță” și „performanță” a fiecărui atribut. Analiza rezultatelor este descrisă în tabelul 2.

Tabelul 2. Analiza rezultatelor cercetării prin metoda „importanță-performanță”

Denumirea	Descrierea	Măsuri suplimentare necesare
Rezultat reușit	Atributele importante pentru colaboratori și de care ei sunt satisfăcuți	De păstrat situația cu privire la atribut
Posibilă supraestimare	Excesul consumului de resurse a firmei pentru acele atribute, care au o importanță nesemnificativă pentru colaboratori	De micșorat cantitatea de resurse pentru atributul dat
Prioritatea joasă	Atributele care nu sunt importante pentru colaboratori și de care ei nu sunt satisfăcuți	Nu este necesar de cheltuit resurse suplimentare pentru atribut
Concentra pe aceasta	Atribute de importanță majoră pentru colaboratori, dar cărora întreținerea nu le acordă atenție	De concentrat resursele asupra atributului dat

Sursa: Новаторов Э.В. Аудит внутреннего маркетинга методом «важность-исполнение» // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — № 3 — С. 40

Această metodă permite definirea domeniilor de investiții ineficiente în marketing intern, și identificarea domeniilor prioritare pentru investiții în viitor. Însă, putem evidenția unele neajunsuri ale acestei metode de evaluare a performanței - toată atenția se concentrează asupra personalului companiei și satisfacției acestora lăsînd în umbră satisfacția consumatorului final și reacția lui la măsurile preluate de marketingul intern. În plus, aceste date nu sunt legate de rezultatele financiare ale companiei și se orientează pe termen scurt, deoarece nu ne prezintă nici o informație despre randamentul investițiilor.

II. Concentrarea pe satisfacția clienților.

A doua abordare a activității de marketing intern presupune o activitate care vizează încurajarea angajaților spre un nivel înalt de deservire a clienților, care și este scopul marketingului intern.

În cadrul acestei abordări pentru a determina eficiența de marketing intern pot fi utilizate orice metode de evaluare a satisfacției clienților și a calității serviciilor.

Cel mai des sunt folosite următoarele metode:

- analiza „importanță-performanță”;
- sondajul cumpărătorilor;

– metoda „cumpărător misterios”.

Metoda „importantă – performanță” se efectuează folosind aceeași tehnologie ca cea descrisă mai sus:

1. Se definesc nevoile de bază ale consumatorilor sau proprietățile produsului prin interviuri individuale focalizate;
2. Printr-un studiu cantitativ se determină gradul de prezență și importanță a proprietăților identificate în prima etapă;
3. În baza rezultatelor obținute se dă o apreciere a nivelului satisfacției clienților (prin calcularea unei medii simple) [5].

Indicatorul final va determina gradul de satisfacție a consumatorilor, și va fi un indicator al eficienței activităților realizate în cadrul marketingului intern.

Pentru a determina satisfacția clienților se utilizează sondajul. La prima etapă, în cursul comunicării cu clienții sunt identificați indicatorii cheie de satisfacție a clienților. În a doua etapă, consumatorii sunt rugați să evalueze produsul / compania după acești indicatori.

În tabelul 3 este prezentată forma unificată a chestionarului pentru studiul satisfacerii clienților.

Tabelul 3. Chestionarului pentru studiul satisfacerii clienților

Apreciați calitatea produsului nostru				
Foarte înalt	Înalt	Medie	Joasă	Foarte joasă
Comparați calitatea produsului nostru cu calitatea produsului concurentului de bază				
Mai joasă	Același	Mai înaltă		
Cum apreciați activitatea noastră pe următoarele direcții				
Foarte bine	Bine	Suficient	Rău	Foarte rău

Sursa: Голубков Е.П. Маркетинг: словарь-справочник. — М.: Дело, 2001. — 440 с.

Analiza rezultatelor obținute ar permite: evaluarea gradului de satisfacție a consumatorilor; evidențierea zonelor „problematică” în deservirea clienților; acordarea atenției acelor activități de care clienții sunt nemulțumiți.

Metoda „cumpărător misterios”.

Această metodă este folosită în special pentru evaluarea calității serviciilor. Utilizarea metodei „cumpărător misterios” (Mystery shopping), presupune evaluarea calității serviciului, cu ajutorul unor experți, care se prezintă în calitate de cumpărători (client). Calitatea serviciilor este estimată pe baza unor criterii pre-proiectate în timpul cumpărăturilor personale sau prin telefon, în conformitate cu un scenariu detaliat comportamentului „cumpărător misterios”. În baza rezultatelor obținute se determină aprecierea calității [8].

Această metodă permite colectarea informației interne necesare pentru analiza punctelor forte și slabe ale personalului, precum și pentru a determina direcția activităților din domeniul marketingului intern care necesită ajustări. Drept rezultat, este determinarea, dacă a fost posibil, sau nu, cu ajutorul implementării măsurilor de marketing intern, a spori satisfacția clienților. Cu toate acestea, satisfacția clienților poate fi afectată și de alți factori, astfel încercările de a evalua eficiența activităților prin intermediul unuia sau mai multor indicatori separați, nu sunt reușite.

Activitatea oricărei companii presupune efectuarea unei varietăți de funcții pe diverse direcții, dintre care activitățile în domeniul marketingului intern este doar una dintre modalitățile de realizare a obiectivelor comune. Prin urmare, pentru a obține o evaluare complexă a eficacității este necesar de utilizat un sistem de indicatori interdependenți. Rezultatele obținute sunt virtuale și nu pot fi exprimate în indicatori de performanță financiară și comparate cu costurile.

Problema dată poate fi rezolvată, în caz dacă evaluarea eficienței măsurilor marketingului intern nu este izolat-realizată, dar într-un sistem de indicatori interdependenți ai eficienței. Această abordare corespunde celui de al treilea concept de definire a marketingului intern.

Accentual se plasează pe atingerea obiectivelor organizației. Conform acestei abordări, marketingul intern este privit ca o modalitate de a pune în aplicare strategia organizației prin formarea unor valori comune în rândul tuturor angajaților, înțelegerea strategiei companiei, obiectivelor și valorilor ei – toate acestea contribuie la apariția unui efect sinergic în dezvoltarea companiei în ansamblu și a fiecărui angajat în parte.

Sarcina marketingului intern în cazul dat este de a realiza obiectivele organizației.

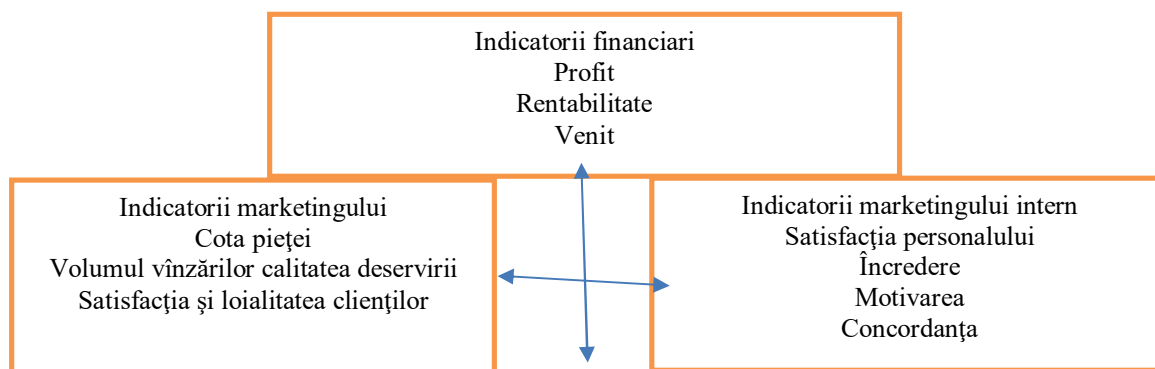


Figura 1. Sistemul indicatorilor interdependenți ai eficienței întreprinderii

Sursa: elaborat de autor

Pentru evaluarea eficienței este necesar de utilizat un sistem multidimensional de indicator interdependenți. Elaborarea unui sistem identic de indicatori ai eficienței pentru toate companiile este imposibil. Însă, putem prezenta o schema universală, care poate fi utilizată de toate companiile (vezi figura 1).

Primul grup de indicatori sunt indicatorii financiari ai eficienței activității întreprinderii. De regulă, la nivel administrativ, firma atrage atenție anumelor acestui grup de indicatori, printre care cel mai important este profitul. Dar, în cazul când compania este cointereseată de a obține rezultate pe o perioadă lungă de timp, atunci în procesul evaluării eficienței vor fi luați în considerație și indicatorii eficacității atât a marketingului, cât și a marketingului intern. Utilizarea acestor indicatori dă posibilitatea de a evalua eficiența atunci, când rezultatul planificat nu poate fi exprimat prin indicatorii financiari, și în cazul investițiilor de lungă durată.

Examenând indicatorii eficienței marketingului intern este posibil de a stabili legătura între indicatorii financiari și de marketing. De exemplu, putem determina, cum măsurile realizate în cadrul marketingului intern au influențat asupra volumului vânzărilor și profitul companiei. Aceasta ne va permite de a compara efectul obținut de la realizarea activităților din cadrul marketingului intern cu costurile, ceea ce reprezintă evaluarea cantitativă a eficacității măsurilor realizate.

În concluzie, putem menționa, că marketingul intern poate fi privit ca un mecanism de integrare necesar pentru a atinge obiectivele organizației. Pentru determinarea eficienței marketingului intern este necesar de analizat un sistem de indicatori și de a determina influența reciprocă a lor.

Obiectivul de bază în evaluarea eficienței este de a evidenția acele domenii, care într-o măsură mai mare vor influența asupra performanței companiei, ceea ce va da posibilitate de a investi optimal resursele pentru atingerea scopurilor finale ale firmei.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. — 231 с.
2. Голубков Е.П. Маркетинг: словарь-справочник. — М.: Дело, 2001. — 440 с.
3. Дрейк С. Зажигай! Внутренний маркетинг для воодушевления сотрудников и привлечения клиентов. — М.: Вершина, 2006. — 320 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. — СПб.: Изд. Дом «Нева», 2003. — С.171–172.
5. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок. — СПб.: Питер, 2006. — 800 с.
6. Ландреви Ж., Леви Ж., Линдон Д. Меркатор. Теория и практика маркетинга: В 2 т. — Т. 2. — М.: МЦФЭР, 2007. — 512 с.

7. Лобанов Д. Внутренний маркетинг персонала в российских компаниях <http://www.hr-portal.ru/node/1980>
8. Марданова Э. Mystery shopping оптимизирует внутренний маркетинг // Кадровый менеджмент. — 2006. — № 7. — С. 23–24.
9. Новаторов Э.В. Аудит внутреннего маркетинга методом «важность-исполнение» // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — № 3 — С. 40.
10. Павлова О. Внутренний маркетинг в компании // http://www.ipr.by/ru/articles/2006/art_14.html
11. Пол Р. Тимм. 50 идей, необходимых для удержания клиентов. — СПб.: Питер, 2004. — 320 с.
12. Соловьева Ю.П. Концепция внутреннего маркетинга //Маркетинг в России и за рубежом. — 2008. — № 4. — С.125–127.
13. Фролов И.Р. Корпоративная политика лояльности (на примере рынка потребительских товаров) // Маркетинговые коммуникации. — 2007. — № 2 — С. 84–85.

ANALIZA ȘI DEZVOLTAREA SECTORULUI AVIATIC LA NIVEL MONDIAL

**OLEINIUC Maria, dr., conf.univ., USARB
MEREUȚA Iurii, licențiat UAIC**

The aviation industry itself is a generator directly, major, employment and economic activity - in airline operations and airports, aircraft maintenance, air traffic management, head offices and activities serving directly to air passengers, such as check-in, baggage handling, retail spot, cargo and catering facilities. Direct effects also include the activities of producers the civil aerospace sales of aircraft and components to airlines and related activities.

Producția de avioane la nivel global s-a caracterizat, în ultimele decenii, printr-o tendință de concentrare a producătorilor, prin fuziuni și achiziții, motivată de nevoia de a dezvolta soluții noi - inovative din ce în ce mai complexe din punct de vedere tehnic, dar și a unui model de business bazat pe investiții foarte mari pe termen lung în faza de dezvoltare a produsului.

Cererea de avioane pentru pasageri și cargo:

1. Creșterea puternică a traficului de pasageri, chiar și în perioada de criză economică;
2. Cererea de avioane noi este estimată la peste 28.000 aeronave, până în 2031 - 27.300 de avioane de pasageri și aproape 900 de aeronave cargo;
3. Înlocuirea flotei vechi – în următorii 20 ani cerere pentru mai mult de 10.000 de avioane de pasageri pentru înlocuire, în mare măsură, în segmentul de un singur culoar;
4. Cererea creată de mega-orașele aeriene - mai mult de 90% din totalul de pasageri pe distanțe lungi vor zbura la, de la sau prin aceste orașe [4; citat 27.05.2016].

Aviația este o parte vitală din ce în ce mai intense la nivel de economie mondială globalizată, ce duce la facilitarea, creșterea comerțului internațional, a turismului și a investițiilor internaționale, precum și conectarea oameni de pe toate continentele.

1. Industria aviatică în sine este un generator direct, major, de muncă și a activității economice - în operațiuni aeriene și aeroporturi, de întreținere a aeronavelor, de gestionare a traficului aerian, sedii centrale și activități care deservesc în mod direct pasagerii aerieni, cum ar fi check-in, manipularea bagajelor, vânzare cu amănuntul la fața locului, marfă și facilități de catering. Efectele directe includ, de asemenea, activitățile producătorilor aerospațiale civile de vânzare a aeronavelor și a componentelor companiilor aeriene și activitățile conexe. Companiile aeriene din lume transportă peste trei miliarde de pasageri pe an și 50 de milioane de tone de mărfuri. Furnizarea acestor servicii generează 8,7 milioane de locuri de muncă directe în industria de transport aerian și contribuie cu 606 miliarde \$ la nivel mondial. Comparativ cu contribuția în PIB a altor sectoare, industria

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

de transport aerian la nivel mondial este mai mare decât produsele farmaceutice (451 miliarde dolari), textile (223 miliarde dolari) sau industria auto (555 miliarde dolari), iar aproximativ jumătate la fel de mare ca produsele chimice la nivel mondial (1.282 miliarde dolari) și produsele alimentare și băuturile (984 bilioane \$). De fapt, în cazul în care transportul aerian ar fi fost o țară, PIB-ul său ar ocupa locul 21 în lume, aproximativ egală cu cea a Elveției și mai mult de două ori mai mare ca Chile sau Singapore. Industria de transport aerian la nivel mondial a generat în mod direct un procent estimat de 8,7 milioane de locuri de muncă în 2014;

2. 2,3 milioane din care oameni (26% din total) au ocupat locuri de muncă pentru companiile aeriene sau agențiile de manipulare (de exemplu, echipajul de zbor, check-in personal, de întreținere a echipajului, rezerve și personalul de sediul central);

3. 470,000 de persoane (5% din total) au lucrat ca operatorii de aeroporturi (de exemplu, în managementul aeroportului, de întreținere și operațiuni);

4. 4,6 milioane de locuri de muncă (53%) au fost la fața locului, în aeroporturi, la puncte de vânzare cu amănuntul, restaurante, hoteluri, agenții guvernamentale etc.;

5. Un număr suplimentar de 1,2 milioane de locuri de muncă (14%) au fost angajate în fabricarea de aeronave civile (inclusiv, motoare, corpuri de aeronave, sisteme și componente);

6. Furnizorii de servicii de navigație aeriană angajază încă 195.000 de persoane (2%);

Tabelul 1. Dinamica privind ocuparea forței de muncă la nivel mondial, 2015

Țara	Ocuparea locurilor de muncă (000s)				
	Direct	Indirect	Induse	Turism	Total
America Latină și Caraibe					
Argentina	51,9	40,2	30,5	166,1	288,7
Brazilia	206,9	638,7	406,6	289,5	1541,7
Mexica	155,6	102,8	75,5	423,8	757,7
Peru	23,0	10,5	8,4	171,4	213,4
Orientul Mijlociu					
Israel	30,4	17,2	15,4	100,3	163,4
Arabia Saudită	55,6	24,7	27,3	104,7	212,4
America de Nord					
Canada	261,4	108,3	81,8	159,2	610,7
SUA	2227,2	1309,8	985,2	1209,1	5731,3
Africa					
Egipt	46,1	76,9	36,4	1230,8	1390,1
Africa de Sud	42,4	119,9	56,0	206,6	424,9
Asia-Pacific					
Australia	118,1	84,3	56,8	253,9	513,1
China	900,8	2624,1	1335,4	993,5	5853,8
Japonia	289,8	140,0	106,9	237,8	774,5

Sursa: elaborat de autor în baza [3, citat 30.05.2016]

7. Transportul aerian, de asemenea, are efecte importante „multiplicatoare”, ceea ce înseamnă că contribuția sa globală la ocuparea forței de muncă la nivel mondial și a PIB-ului este mult mai mare decât singurul impactul direct al acestuia;

8. Turismul aduce o contribuție majoră la economia mondială. Aceasta a contribuit în mod direct cu 2 trilioane \$ la PIB-ul mondial în 2012 și a oferit peste 101 milioane de locuri de muncă la nivel mondial - 3,4%. Până în 2024, călătorii și Consiliul Mondial al Turismului se așteaptă ca ocuparea forței de muncă directe în industria turismului să fie mai mare de 126 de milioane de oameni. Dacă de privit cifra locurilor de muncă, a PIB-ului, efectele indirecte și induse ale turismului, cifrele au căpătat o mărire, la 261 de milioane de locuri de muncă (8,7% din ocuparea forței de muncă) și a 6,6 trilioane \$ sau 9,3% la nivel mondial. Până în 2024, turismul ar putea

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

asigura 347 milioane de locuri de muncă și 11 trilioane \$. Aviația joacă un rol central în susținerea turismului. Peste 52% din turiști internaționali acum călătoresc pe cale aeriană. Turismul este deosebit de important în multe țări în curs de dezvoltare, în cazul în care acesta este o parte esențială a strategiilor de dezvoltare economică. În Africa, de exemplu, locurile de muncă (2,5 milioane de persoane angajate) ocupate în turism reprezintă 30% din totalul locurilor de muncă din turism în Africa;

9. În unele state insulare, turismul poate avea o influență excepțională asupra economiei naționale. St Kitts și Nevis, de exemplu, se bazează pe industria turismului - 25,9% din economie și un sfert din locurile de muncă. În unele țări din Caraibe, turismul oferă unul dintre puținele mijloace de creștere economică.

Contribuția transportului aerian la ocuparea forței de muncă și a PIB-ului:

1. Directă: 14,6 milioane de locuri de muncă directe în turism sunt estimate la nivel global, care urmează să fie susținute de cheltuielile vizitatorilor străini care sosesc pe calea aerului. Aceasta include locuri de muncă în industrii, cum ar fi hoteluri, restaurante, atracții pentru turiști, locale de transport și de închiriere de mașini, dar exclude transportul aerian de locuri de muncă din industrie;

2. Indirectă: alte 13,4 milioane de locuri de muncă indirecte în industriile care aprovizionează industria turismului sunt susținute de vizitatori care sosesc pe calea aerului;

3. Induse: aceste locuri de muncă directe și indirecte în turism susținute de transportul aerian generează alte 6,9 milioane de locuri de muncă în alte părți ale economiei, prin intermediul angajaților care cheltuie veniturile lor pe alte bunuri și servicii.

Tabelul 2. Dinamica PIB la nivel mondial, 2015

Țara	Dinamica PIB (milioane dolari SUA)				
	Direct	Indirect	Induse	Turism	Total
America Latină și Caraibe					
Argentina	2,208	1,083	823	4,712	8,824
Brazilia	16,645	14,373	9,148	7,179	47,345
Mexica	4,062	2,489	1,829	9,626	18,005
Peru	251	141	112	2,755	3,259
Orientul Mijlociu					
Israel	2,616	1,323	1,182	7,255	12,375
Arabia Saudită	5,078	1,947	2,146	8,455	17,627
America de Nord					
Canada	19,998	11,270	8,511	13,666	53,445
SUA	181,933	149,353	112,331	118,098	561,716
Africa					
Egipt	1,332	847	401	14,805	17,385
Africa de Sud	3,258	3,396	1,585	5,455	13,694
Asia-Pacific					
Australia	13,909	11,384	7,669	28,261	61,222
China	26,286	28,236	14,369	11,994	80,885
Japonia	19,464	13,265	10,126	21,780	64,634

Sursa: elaborat de autor în baza [3, citat 30.05.2016]

Inclusiv efectele directe, indirecte și induse, transportul aerian sprijină 35 de milioane de locuri de muncă din cadrul turismului, contribuind cu aproximativ 807 miliarde \$ pe an pentru PIB-ul mondial. În calitate de facilitator important al comerțului internațional, sectorul aviației promovează creșterea economică globală și dezvoltarea acestuia. Previzuniile sugerează că economiile lumii vor deveni și mai dependente de comerțul internațional, în următorul deceniu. Comerțul mondial se așteaptă să fie dublat, astfel dublând rata de creștere a PIB-ului la nivel mondial, adică în frunte cu China, India și alte piețe lideri. În comparație cu alte moduri de transport, transport aerian este rapid și de încredere pe distanțe mari. Cu toate acestea, aceste beneficii sunt aduse la un cost

corespunzător. În consecință, transport aerian este utilizat în principal pentru a livra bunuri care sunt ușoare, compacte, perisabile și au o valoare unitară ridicată.

Astăzi, transportul aerian este o componentă esențială a lanțurilor de aprovizionare la nivel mondial în mai multe industrii, utilizate în principal pentru transferul de bunuri fragile. Livrarea rapidă este deosebit de importantă pentru întreprinderile ale căror clienți au nevoie de livrarea urgentă de piese de schimb pentru mașini și echipamente. Un factor cheie în creșterea traficului de pasageri a fost scăderea constantă a costului real al călătoriilor aeriene. Din 1970, costul real al transportului aerian a fost redus cu peste 60%, prin liberalizarea pieței aviatice în anii 1980, dezvoltarea mai multor tehnologii aerospațiale care au impus un consum redus de combustibil, precum și introducerea de transportatori low cost, este acum mai accesibil pentru populație să se deplaseze pe calea aeriană.

În Statele Unite, de exemplu, costul unui zbor dus-întors din Boston în Los Angeles, a scăzut cu 89%, între 1941 și 2012, pe când ce timpul de zbor este de nouă ore (și 11 stații).

Oamenii și întreprinderile folosesc transportul aerian din mai multe motive. Indivizii se bazează pe serviciile transportului aerian, utilizându-le pentru vacanțe și vizitarea prietenilor și familiilor, în timp ce întreprinderile folosesc transportul aerian pentru a întâlni clienți și pentru livrarea rapidă și fiabilă a corespondenței și a bunurilor, de multe ori, pe distanțe mari. Unul dintre cele mai importante beneficii economice generate de transportul aerian reprezintă valoarea intrinsecă generată pentru consumatori, pasageri și expeditori. Nu există nici o alternativă mai bună de cât transportul aerian, pentru mulți dintre clienții săi, cu venituri mari.

Acest lucru înseamnă că mulți sunt susceptibili de valoarea serviciilor aeriene, ceea ce reprezintă ceva mai mult decât pur și simplu prețul pe care sunt dispuși să-l plătească pentru bilet. Ori, această valoare adăugată va varia de la zbor la zbor și de la consumator la consumator, ceea ce este dificil de măsurat. O estimare conservatoare de la Oxford Economics arată că acest beneficiu suplimentar reprezintă aproximativ o treime din biletul de avion tipic al unui pasager. Beneficiile suplimentare reprezintă o valoare excepțională pentru transportatori, reflectând lipsa alternativelor la viteza și fiabilitatea transportului aerian.

O creștere măsurabilă a numărului de călătorii cu scopul de a vizita prietenii și rudele reflectă criterii demografice moderne (cu familiile răspândite peste tot în lume), precum și o forță de muncă din ce în ce mai globalizată. Acest fapt indică legătură puternică atât pentru transfrontaliere la nivel individual, cât și de țară. Acest lucru este vizibil mai ales în cadrul Uniunii Europene, în cazul în care libera circulație a mărfurilor și a persoanelor între statele sale membre au dezvoltat rețele sociale și economice, care au efecte pe termen lung. De asemenea, aduce beneficii atât pentru țările de origine sub formă de o mai bună integrare socială și economică gazdă și libera circulație a mărfurilor și a persoanelor a contribuit, de asemenea, la coeziunea și link-urile necesare pentru a dezvolta o identitate regională și pentru a asigura dezvoltarea continuă a Uniunii Europene.

Mobilitatea forței de muncă este un element cheie care contribuie la performanța economică pe termen lung, este îmbunătățită prin transportul aerian, deoarece permite migranților să se întoarcă acasă mai des și permite prietenilor și familiei sale să-i viziteze în noua lor casă. De asemenea, odată ce migranții se întorc acasă, ei și-au stabilit noi rețele sociale (sau familiale), în țara lor de ședere, care va fi mult mai ușor de întreținut prin intermediul transportului aerian. Călătoriile aeriene reprezintă o sursă importantă pentru comerț, capital, tehnologie și cunoștințe pentru țările de origine și de destinație. Potrivit Organizației Națiunilor Unite, mai mult de 230 de milioane de oameni trăiesc în afara țării lor de naștere. O modalitate specifică în care transportul aerian beneficiază economiile este consolidarea contactului dintre migranți și țara lor de origine. Mobilitatea forței de muncă este de natură să încurajeze migranții să trimită bani acasă și chiar de a folosi excursii acasă ca o oportunitate de a lua bani de peste granițe. Pentru unele țări, în special în curs de dezvoltare, aceste așa-numite „remitențe” reprezintă o sursă importantă de venituri. Cu toate că remitențele sunt uneori interpretate ca un semn al emigrării mari dintr-o țară, cu posibile efecte negative, cum ar fi un „exod al creierelor”, studiile care încearcă să estimeze efectele generale ale remitențelor, constată că, acestea beneficiază în mod semnificativ economiile.

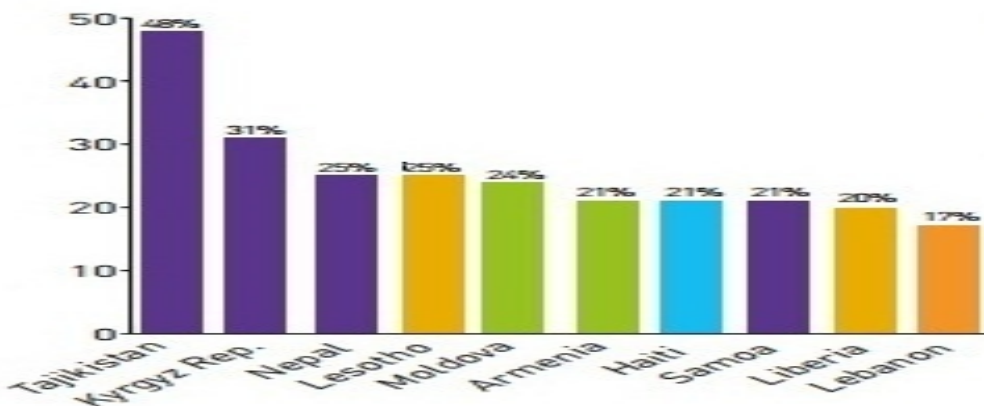


Figura 1. Top 10 țări de remitențe în PIB

Sursa: elaborat de autor în baza[3, citat 30.05.2016]

Transferurile internaționale (reminențele) reduc nivelul și profunzimea sărăciei. Potrivit cercetării Băncii Mondiale, o creștere de 10% a remitențelor internaționale de la fiecare migrant în parte va duce la o scădere de 3,5% a ponderei persoanelor care trăiesc în sărăcie.

Potrivit datelor Băncii Mondiale, în 2015 remitențele oficiale au fost de până la trei ori mai mari decât nivelul asistenței oficiale pentru dezvoltare a fluxurilor către țările în curs de dezvoltare, ajungând la o valoare estimată de 401 miliarde \$.

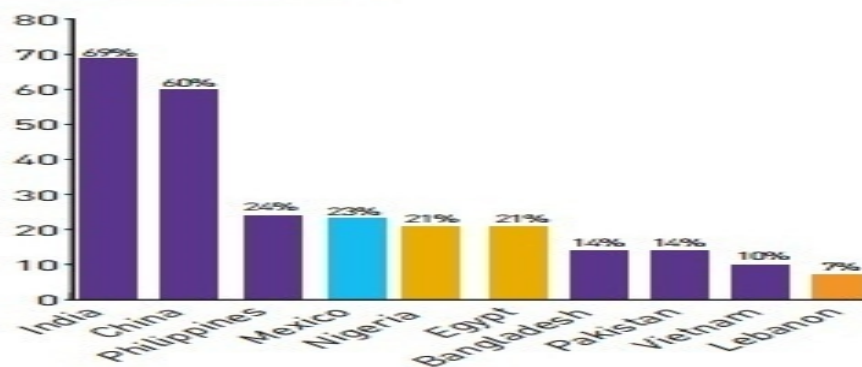


Figura 2. Top 10 țări de remitențe

Top 10 țări

Sursa: elaborat de autor în baza[3, citat 30.05.2016]

Există dovezi că remitențele cresc în timpul crizelor, dezastrelor naturale și conflictelor, contribuind astfel la stabilitatea economiei acasă. De exemplu, remitențele în Indonezia au crescut în 2015 datorită crizei financiare din Asia. Fiecare dolar din remitențe generează 3 \$ sau o activitate economică cu mai multe activități suplimentare în aluzie cum banii sunt investiți în construcția locuințelor, pentru bunurile produse la nivel local sau investiții în echipamente și întreprinderi mici.

Odată cu creșterea preconizată a traficului aerian și cu scopul de a înlocui profesioniștii din industrie care ies la pensie în următoarele decenii, va fi nevoie să se recruteze și să se formeze personal nou pentru locurile de muncă în acest sector. În timp ce unele ocupații on-aeroport nu sunt locuri de muncă specializate în domeniul aviației (cum ar fi cele de vânzare cu amănuntul), există o serie de posturi din cadrul sectorului care necesită seturi de competențe specifice aviației. Consiliul Internațional al Aeroporturilor (ACI) colaborează cu Asociația Internațională de Transport Aerian (IATA) și Organizația Internațională a Aviației Civile (OACI), precum și cu o serie de universități pentru a construi competențe profesionale în industrie. Foarte important, prin Fondul ACI și Programul

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

de Dezvoltare Aeroporturile de Asistență a Națiunilor, acestea, de asemenea, lucrează asupra dezvoltării abilităților în economiile emergente, de formare a peste 1.500 de membri ai personalului.

Tabelul 3. Salariile piloților și ale tehnicienilor

Region	Pilots (\$/an)	Technicians (\$/an)
Africa	16,500	15,900
Asia-Pacific	192,300	215,300
Europe	99,700	108,200
Latin America	48,600	47,600
Middle East	40,000	53,100
North America	85,700	97,900
CIS81	15,200	18,000
World	498,000	556,000

Sursa: elaborat de autor în baza[3, citat 30.05.2016]

Companiile aeriene care necesită o nevoie de mai mult personal, în special de o înaltă calificare, cum ar fi piloți și tehnicieni de întreținere. Companiile aerospațiale civile dezvoltă știința, tehnologiile, ingineria și abilitățile matematice în sistemul de învățământ, deoarece acestea prevăd o necesitate pentru viitorii ingineri și designeri de aeronave.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Arend, Mark; Adams, Bruns; J., McCurry. The 2004 Global Infrastructure Report, 2004.
2. Savu, Cosmina. Impactul proceselor de integrare europeană și globalizare asupra turismului. Teză de doctor în științe economice. Chișinău, 2015.
3. http://aviationbenefits.org/media/26786/ATAG_AviationBenefits2014_FULL_LowRes.pdf [citat 30.05.2016]
4. http://www.minind.ro/presa_2013/septembrie/Sinteza_consultari_Industria_aeronautica_10092013.pdf, [citat 27.05.2016]

EVALUAREA MANAGEMENTULUI PERFORMANTEI ÎN ACTIVITATEA ORGANIZAȚIEI

**POPA Daniela, conf. univ., dr.,
Universitatea Tomis din Constanța**

Performance management within tax administrations includes all activities, organizational structure and decision that ensures increased performance in the entity's activities. Content of performance management can be addressed in a rigorous way only referring to the object or the fundamental tasks incumbent and concrete operational responsibilities entrusted to specialist within the entity.

Organizations continually states that will achieve the best performance, or to improve performance, or to measure the performance level achieved. Identify and measure the performance was called „new management discipline”.

Cuvinte cheie: managementul performanței, organizație, decizie, evaluare, angajați.

Obiectul managementului performanțelor fiscale se definește prin raportarea entității la oportunitățile și constrângerile privind performanța, determinate atât de caracteristicile mediului de afaceri (gradul de stabilitate și complexitatea) și rețeaua prin care entitatea relaționează cu elementele acestui mediu, cât și de configurația sistemului de operare intern, respectiv modul de derulare a operațiunilor și fluxurilor de resurse, muncă, bani,

informații și reglări manageriale în interiorul entității. Managementul performanțelor trebuie să asigure valorificarea cât mai completă și judicioasă a oportunităților interne și externe, precum și adaptarea cât mai bună a entității la constrângerile interne și externe în vederea ameliorării performanțelor acesteia. Acest lucru se obține prin echilibrarea atentă a cerințelor endogene și exogene de funcționalitate economico-financiară a entității.

Având în vedere precizările de mai sus, apreciem că managementul performanțelor reprezintă un ansamblu de metode analitice, modele decizionale și tehnici operative care îi permit entității să-și consolideze continuu și sistematic performanța prin adaptarea adecvată a structurilor și funcțiilor sale la schimbările, deopotrivă incrementale și de magnitudine majoră, pe care le înregistrează mediul de afaceri.

Sarcina fundamentală a managementului performanțelor în administrația fiscală este subordonată direct și complet obiectivului global al managementului financiar al entității – maximizarea valorii economice a afacerii. În acest scop, managementul performanțelor identifică, diagnostichează și optimizează procesele de creare a valorii economice adăugate. Sarcinile particulare ce decurg din această sarcină fundamentală sunt următoarele:

- 1) controlul riscurilor asociate proceselor de generare a performanțelor financiare;
- 2) monitorizarea și consolidarea viabilității financiare a entității;
- 3) dezvoltarea potențialului de creștere pe termen lung a performanțelor.

Managementul performanțelor se bazează pe un demers coerent, care înglobează elemente analitice, decizionale și operaționale și care este structurat într-un proces complex format din următoarele etape [6]:

- diagnosticul global strategic al performanțelor financiare;
- adoptarea unor decizii privind menținerea și creșterea performanțelor financiare, printr-un arbitraj corespunzător între presiunile pe termen scurt și exigențele durabile de dezvoltare a entității;
- implementarea deciziilor privind performanțele financiare;
- asigurarea unui feed-back sistematic privind măsurile de protejare și creștere a performanțelor financiare.

În cadrul managementului performanțelor se face distincție între dimensiunea cantitativă și cea calitativă a performanței. Dimensiunea cantitativă a performanței financiare se referă la nivelurile absolute ale randamentelor financiare ale resurselor alocate activității desfășurate de entitate, răspunzând la întrebarea generică:

„Cât anume s-a realizat din obiectivele de performanță pe care le-a planificat entitatea într-o perioadă de timp determinată?”

Dimensiunea calitativă a performanței face, în schimb, referire la efortul sau costul relativ asumat de entitate pentru a realiza performanța absolută obținută, răspunzând la întrebarea generică:

„Care au fost consumurile de resurse specifice (timp, bani, materiale, muncă etc.) implicate de atingerea nivelului absolut de performanță?,”

De asemenea, managementul performanțelor distinge și între nivelurile de formare a performanțelor: performanța individuală a lucrătorului; performanța grupurilor de muncă și performanța organizațională globală [6].

În ultimii ani, lumea afacerilor a asistat la o adevărată explozie a conceptului de performanță.

Performanța organizațională constă în rezultatele pe care le obține organizația, aceste rezultate fiind măsurate față de obiectivele organizaționale; managementul performanței este ceea ce fac companiile pentru a avea mai mult succes și pentru a se poziționa în fața concurenților. Procesele și termenii asociați managementului performanței includ: planificarea strategică, planificarea și bugetarea financiară, măsurarea și monitorizarea performanțelor, managementul resurselor umane, managementul proiectelor și programelor, optimizarea proceselor de afaceri, managementul cunoașterii, raportare, managementul riscului, tablouri de bord, metrici, indicatori cheie de performanță. Abordările moderne ale managementului performanței combină toate aspectele menționate într-un cadru integrat, spre deosebire de abordările din trecut, care limitau managementul performanței la stadiul de management al personalului sau la colectarea și raportarea indicatorilor de performanță organizațională.

Performanța poate fi percepută ca o înțelegere a rezultatelor obținute. Ea poate fi definită, măsurată și gestionată la nivelul fiecărui individ dintr-o organizație sau la nivelul organizației. Kane [7, p.420] (1996) susține că performanța este „un lucru pe care o persoană îl lasă în urmă și care există în afara scopului menționat”. Bernadin [8, p.420] & Co (1995) subliniază că „performanța ar trebui definită ca suma a efectelor muncii, deoarece

ele asigură cea mai puternică legătură cu obiectivele strategice ale organizației, satisfacția clientului și contribuțiile economice”.

O definiție mai cuprinzătoare este cea data de Brumbach [9, p.420] (1988), care face referire atât la comportament cât și la rezultate. „Performanța înseamnă atât comportamente cât și rezultate. Comportamentele emană de la performer și transformă performanța din noțiune abstractă în acțiune concretă. Nefiind doar instrumente de obținere a unor rezultate, comportamentele sunt prin ele însele și rezultate – produsul efortului fizic și cerebral depus pentru executarea sarcinilor și pot fi judecate aparte de rezultate”.

Din definiția de mai sus Armstrong [10, p.422], trage concluzia că la gestionarea performanțelor atât cele ale indivizilor cât și a echipelor sau a organizației se iau în considerare atât intrările (comportamentul) cât și ieșirile (rezultatele).

Managementul performanței se definește ca o abordare strategică și integrată a asigurării succesului de durată în activitatea organizațiilor prin îmbunătățirea performanței oamenilor care lucrează în ele și prin dezvoltarea capacităților echipelor și a participanților individuali [11].

Managementul performanței este strategic pentru că are ca obiect problemele generale cu care se confruntă organizația pentru a putea funcționa iar caracterul integrat se referă la convergența obiectivelor organizației cu cele individuale.

Managementul performanței este un mijloc de a obține rezultate mai bune de la indivizi și de la organizația în ansamblul ei prin cunoașterea și gestionarea performanțelor în contextul unui cadru în care sunt stabilite obiectivele generale, standardele și criteriile de competență.

Managementul performanței are la bază câteva principii, sintetizate de IRS [12], după cum urmează:

- ajută la clarificarea obiectivelor generale ale entității;
- transpune la nivel individual obiectivele propuse ale entității;
- este un proces continuu și evolutiv, în care performanța se îmbunătățește o dată cu trecerea timpului;
- se bazează pe cooperare și colaborare nu pe control și acțiuni de coerciție;
- încurajează autogestionarea performanței individuale;
- impune adoptarea unui stil managerial deschis și încurajează comunicarea între superiori și subordonați;
- impune un feedback continuu;
- procesele continue de feedback permit ca experiențele și cunoștințele dobândite de angajați în cadrul activității pe post să modifice obiectivele generale ale entității;
- măsoară și evaluează toate performanțele în entității cu obiectivele convenite;
- se aplică în mod unitar pentru toți angajații și nu are ca scop corelarea recompenselor financiare cu performanțele obținute.

Managementul performanței are ca direcție primordială îmbunătățirea performanței în vederea obținerii de rezultate superioare la nivelul organizației, a direcțiilor operative și la nivelul fiecărui individ din entitate. Organizația trebuie să funcționeze ca un angrenaj organizat în care fiecare componentă sau fiecare individ prestează acele operații de muncă absolut necesare și la parametrii corespunzători îndeplinirii obiectivelor generale ale instituției.

O altă direcție a managementului performanței este dezvoltarea angajaților. Numai o dezvoltare a personalității fiecărui angajat din instituție în concordanță cu direcțiile generale ale grupului de muncă iar interesele grupului integrate în direcțiile generale ale instituției vor asigura o dezvoltare continuă a organizației în ansamblul sau.

A treia direcție pe care managementul performanței o are în vedere este satisfacerea necesităților și așteptărilor grupurilor de persoane interesate de buna funcționare a entității.

O ultima direcție a managementului performanței este realizarea unui dialog permanent și deschis între managerii entității și direcțiile operative principale are în vedere stabilirii obiectivelor, a valorilor și a mijloacelor de realizare a lor.

Managementul performanței nu este o formă de apreciere a angajaților sau o metodă prin care se obțin informații pentru deciziile de remunerare a lor. Managementul performanței trebuie privit ca un cadru conceptual în

care managerii să-i sprijine pe membrii echipelor din subordine în vederea realizării obiectivelor propuse. Aplicarea principiului managementului performanței, stabilirea direcțiilor și a modalității de evaluare a performanțelor în fiecare direcție va duce la întemeierea unei organizații cu grad înalt de implicare determinând direcțiile și persoanele din interiorul lor să participe la definirea propriilor obiective și indirect la definirea obiectivelor generale și a mijloacelor necesare pentru îndeplinirea lor [13].

Managementul performanței este un proces pentru măsurarea rezultatelor sub forma performanței realizate comparativ cu ceea ce trebuia realizat respectiv cu obiectivele propuse pentru fiecare individ, sucursala, direcție operativă și pe întreaga entitate. Managementul performanței este un proces continuu, ciclic care se autoregenerează.

Principalele activități ale managementului performanței, sunt [10, p.429]:

a) *definirea rolului* – se specifică domeniile de intervenție și cerințele de competență. Competența [14] reprezintă capacitatea unui salariat sau a unui grup de a interpreta un fenomen, de a soluționa o problemă, de a lua o decizie, de a efectua o acțiune, altfel spus – sfera de extindere a atribuțiilor unui salariat în exercitarea unei funcții.

b) *acordul sau contractul de performanță* – sau obiectivele propuse, modalitățile de măsurare a performanțelor și competențele necesare pentru realizarea performanțelor așteptate.

c) *planul de dezvoltare personală* – proiecte pe care angajații le au pentru a-și lărgi volumul și aria cunoștințelor profesionale și a altor domenii necesare îndeplinirii obiectivelor trasate lor. Se mai numește și etapa de dezvoltare a performanței.

d) *gestionarea performanțelor pe parcursul anului* – reprezintă etapa în care se întreprind acțiuni pentru implementarea acordului de performanță și a planului de dezvoltare personală pe măsură ce angajații își desfășoară activitățile zilnice aferente muncii planificate și cele aferente învățării pentru dobândirea de cunoștințe și aptitudini noi. Etapa mai include și procesul de feedback, actualizarea continuă a obiectivelor individuale și generale și rezolvarea neconcordanțelor apărute între planificare și realitate.

e) *examinarea performanței* – respectiv etapa formală de evaluare, care de fapt presupune analiza performanțelor obținute într-o perioadă determinată de timp.

Definirea rolului – presupune stabilirea scopului propus, respectiv, obiectivul de realizat și asigurarea bazei pentru implementarea acordului de performanță. Vor fi definite domeniile în care angajatul trebuie să obțină performanța. De asemenea, se stabilesc activitățile care trebuie executate și comportamentul necesar al angajatului pentru îndeplinirea cu eficiență a rolului sau.

Acordurile de performanță – definesc rezultatele care trebuie realizate și competențele necesare pentru realizarea acestor rezultate.

Acordurile acoperă următoarele probleme:

– stabilirea rezultatelor care trebuie realizate, transpuse în indicatori de plan și standarde de performanță de îndeplinit;

– măsurarea performanței și a indicatorilor de performanță – etapa presupune că la fiecare loc de muncă în funcție de specificul sau se stabilesc standarde de performanță sau indicatori care măsoară realizările.

Standardele de performanță reprezintă specificarea condițiilor ce trebuie îndeplinite pentru ca o activitate să fie considerată bine executată. Se utilizează pentru acele activități pentru care nu se pot stabili obiective determinate în plan temporal.

Concretizarea standardelor de performanță se face sub forma unor declarații că performanța va fi considerată realizată dacă se obține un rezultat dorit, specificat și observabil.

Măsurarea performanței presupune atât specificarea a ceea ce urmează a se realiza cât și modul în care angajații vor ști că au realizat-o.

Criteriile de măsură a performanțelor individuale trebuie să fie corelate cu metodele de măsurare a performanțelor entității [4, p.93].

– Evaluarea competenței – se evaluează nivelurile competențelor și se stabilesc acordurile privind genul de dovezi care vor fi relevante pentru evaluarea performanțelor.

Planul de dezvoltare personală – presupune conceperea unui plan privind unele acțiuni pe care angajatul și le propune pentru a se instrui și a se dezvolta. Acesta se face de către angajat cu sprijinul managerilor în funcție de necesitățile organizației.

Scopul planului de dezvoltare personală este dobândirea de cunoștințe și aptitudini care să le permită angajaților să avanseze în carieră. În cadrul planului se face distincție între aspectele legate de învățare și cele legate de dezvoltare. Pedler [15] consideră că învățarea înseamnă sporirea cunoștințelor sau creșterea nivelului la care se execută aptitudini deja existente, în timp ce dezvoltarea înseamnă trecerea individului către o altă stare de a fi sau de a acționa.

Scopul planului după Hegarty [16] este pregătirea mai bună a angajaților pentru posturile lor actuale și perfecționarea lor în vederea posibilelor schimbări în muncă lor. Considerăm, că în toate domeniile planurile de dezvoltare personală ar trebui concepute împreună cu managerul direct și trebuie axate așa cum amintea și Tamkin [5, pp. 88-89], adică nu trebuie axate doar pe dezvoltarea aptitudinilor și cunoștințelor locului de muncă în care se află angajatul, ci pe cunoștințe și aptitudini care-i oferă o imagine de ansamblu a domeniului de activitate, oferindu-i angajatului posibilitatea dobândirii de cunoștințe noi care-i vor permite să avanseze rapid în carieră.

Angajații trebuie să-și examineze performanțele obținute comparativ cu planul de activitate, cunoștințele și aptitudinile pe care le dețin în domeniu, cunoștințele și aptitudinile care le sunt necesare în concordanță cu dorințele de dezvoltare personală atât legate de activitățile lor în posturile pe care le dețin cât și de dezvoltarea companiei și dorințele lor de avansare în carieră.

Gestiunea performanței pe parcursul anului – managementul performanței este un proces care presupune aplicarea unor practici judicioase de management: stabilirea departamentelor în care se aplică, monitorizarea și măsurarea performanțelor obținute și luarea măsurilor convenite. Etapele și activitățile de management a performanței nu trebuie impuse, managerii și angajații individuali pot să lucreze împreună în orice mod li se pare mai potrivit pentru a înțelege exact ce au de făcut, cum trebuie executate și îndeplinite fiecare din activitățile care le revin și pentru a putea evalua rezultatele obținute.

Managerii și angajații din entități trebuie să definească necesitățile de dezvoltare pe măsura apariției lor.

Pentru a-și adapta munca la noile cerințe modificări legislative trebuie să muncească și să studieze în același timp. Ei trebuie să învețe teoretic și practic din succesele, insuccesele, dificultățile și problemele apărute în activitatea de zi cu zi.

Evaluarea performanței trebuie să se desfășoare în concordanță cu obiectivele și standardele de performanță propuse și în conformitate cu planurile de muncă, dezvoltare și îmbunătățire propuse. Evaluarea performanței se poate face în cadrul ședințelor de analiză la termenele prestabilite. Pentru persoanele individuale analiza performanței se poate face la încheierea unei etape dintr-un ciclu al programului. Momentul analizei se alege de comun acord între manager și angajatul analizat.

În cursul anului, pe parcursul gestionării performanței, managerii proiectului vor urmări câteva probleme, printre care: actualizarea obiectivelor individuale, planurile de dezvoltare personală și obiectivele generale ale entității; procesul de învățare al angajaților să se desfășoare continuu, pe durata întregului an, perioadele de studiu teoretic să fie alternate cu cele în care învățarea se desfășoară în activități practice și rezolvarea tuturor problemelor de performanță apărute în cursul procesului de management al performanței.

Examinarea performanței obținute se face în cadrul unei ședințe de analiză, când se măsoară performanța realizată în perioada trecută ca bază de plecare pentru schițarea planului viitor, pentru elaborarea planurilor de dezvoltare individuală.

Ședințele de măsurare și constatare a performanțelor individuale permit celor implicați să conștientizeze performanțele obținute și susținerea de care au beneficiat din partea managerului direct și a celorlalte persoane din conducerea entității [4, p.109].

Dialogul în cadrul ședințelor de analiză se bazează pe schimburi deschise și directe de opinii, astfel încât concluziile ședinței să fie agreeate de toți participanții. Concluziile vor fi axate pe direcțiile de dezvoltare individuală respectiv planul de dezvoltare al angajatului, și în mod special pe modalitățile în care se pot atinge performanțele propuse.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Abrudan Denisa, *Performanța în organizații din perspectiva resurselor umane*, Ed. Solness, Timișoara, 2010;
2. Brezeanu Petre, *Finanțe corporative*, Vol. 1, Ed. C. H. Beck, București, 2012;
3. Russu C., Dumitrescu M., Pleșoianu G., *Calitatea managementului firmei: evaluare și interpretare*, Ed. Economică, București, 2012;
4. Verboncu Ion, Zalman Michael, *Management și performanțe*, Ed. Universitară, București, 2005;
5. Tamkin P, Barber L and Hirsh W – *Personal Development Plans: Case studies of practice*, Institute for Employment Studies, Brighton, 1995, pag 88-89;
6. http://www.editurauniversitara.ro/carte/management-9/managementul_performantelor_financiare_concepte_modele_instrumente/10700
7. Kane – citat de M.Amstrong, op cit pag 420;
8. Bernadin .- citat de M.Amstrong, op cit pag 420;
9. Brumbach - citat de M.Amstrong, op cit pag 420;
10. M.Amstrong – op cit 2005;
11. Amstrong si Baron –op cit, 1998, pag 422;
12. IRS –citat de Amstrong op cit 2005, pag 423;
13. Albu C., Albu N., *Instrumente de management al performanței*, Ed. Economică, București, 2004, pg. 93;
14. L. Morar, S. Eliade – op cit 2006, pag 200;
15. Pedler. M, Boydell T and Burgoyne J – *Towards the learning company. Management Education and Development*, 1989, pag 1-8;
16. Hegarty S – *Self Service. Personnel Today*, 1995, pag 25-26.

**PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII DURABILE DIN DOMENIUL INFRASTRUCTURII
ENERGETICE TRANSEUROPENE INTEGRATE**

POPESCU Maria, drd., ULIM

This paper is an analysis of the problem of identifying priority corridors along with the need to update faster networks and interconnection of trans-European through the integration of renewable energy has an important place, being identified as primary production and use of energy clean, sustainable and efficient in optimizing the limited funds, while responsibility for the planning and development of infrastructure projects lies mainly with the market, the EU aims to promote specific projects, giving them the status of "project of European interest" and ensuring public financing for some of them. The problem with identifying priority corridors along with the need to optimize limited funds, the responsibility for planning and development of infrastructure projects lies mainly with the market, the EU aims to promote specific projects, giving them the status of "project of European interest" and ensuring public financing for some of them.

Cuvinte cheie: energie, infrastructură energetică, surse regenerabile, eficiență energetică.

Resursele energetice sunt, limitate și repartizate neuniform pe plan mondial, teama epuizării acestor resurse în viitorul apropiat, obiectivele climatice și integrarea resurselor regenerabile de energie, au determinat o reorientare a politicilor energetice spre accesibilitatea și interoperabilitatea conductelor și terminalelor, identificarea unor trasee alternative ale rutelor energetice și stabilirea unor parteneriate pentru identificarea unor metode eficiente de utilizare a energiei, a unor alternative de substituie a resurselor limitate și atenuarea dezechilibrelor de mediu provocate de exploatarea, prelucrarea și utilizarea acestor resurse. Obiectivele în materie de energie și climă a membrilor Uniunii Europene impun nevoia de a moderniza și de a extinde infrastructura energetică a Europei pentru a asigura interconectarea rețelelor dincolo de granițele statelor, de realizarea rutelor alternative de aprovizionare sau de transport și a resurselor de energie alternative. Actualizarea rapidă a rețelelor europene și

interconectarea acestora la nivel european pentru integrarea resurselor regenerabile de energie a fost plasată pe primul loc și identificată ca fiind primordială în producția și utilizarea unei energii curate, durabile și eficient folosite [1].

Implementarea priorităților infrastructurilor energetice transeuropene impune creșterea volumului investițiilor prin, schimbarea măsurilor de reglementare și finanțare a acestora, în special a celor transfrontaliere, eliminarea interconexiunilor insuficiente între rețelele energetice naționale și a neutilizării normale a infrastructurii deja existente, formarea unor rețele integrate și inteligente pentru o utilizare optimă a infrastructurii, asigurarea unei eficiențe sporite și de integrare a surselor de energie regenerabile.

Proiectul de rezoluție „*Infrastructuri energetice transeuropene*” identifică 12 priorități strategice de infrastructură energetică transeuropeană, a căror implementare până în anul 2020 este esențială pentru realizarea obiectivelor Uniunii de energie și protecția mediului. Prioritățile acoperă diferite zone geografice sau domenii tematice în sectorul transportului energiei electrice, al transportului gazelor și al infrastructurii pentru gaz natural lichefiat sau comprimat, rețelelor inteligente, autostrăzilor de energie electrică, al transportului dioxidului de carbon și al infrastructurii petroliere și se pot realiza în forma unor proiecte numite „de interes comun”, care figurează, ulterior, pe o listă UE reînnoită la fiecare doi ani. Dispozițiile prevăd criterii comune, transparente și obiective pentru planificarea și implementarea acestor proiecte pentru a genera sinergii și, astfel, a asigura contribuția acestora la obiectivele politicii energetice. Această lege reprezintă înca unul dintre eforturile de creare a unei piețe europene veritabile a energiei prin ieșirea de sub auspiciul național ce vizează autonomia și protecționismul pe această piață [2].

Comisia Europeană a prezentat un plan de finanțare a unor investiții în valoare de 50 de miliarde EUR menit să îmbunătățească rețelele de transport, energie și digitale din Europa. Investițiile care vizează infrastructurile cheie vor contribui la crearea de locuri de muncă și vor stimula competitivitatea Europei într-un moment în care Europa are foarte mare nevoie de acestea. Mecanismul de conectare a Europei va finanța proiecte care vor elimina verigile lipsă din rețelele de transport, energetice și digitale ale Europei. De asemenea, datorită acestui mecanism, economia Europei va deveni mai ecologică prin promovarea unor moduri de transport mai curate, a conexiunilor în bandă largă de mare viteză și prin facilitarea utilizării energiei regenerabile, în conformitate cu Strategia Europa 2020. În plus, finanțarea destinată rețelelor energetice va contribui la integrarea și mai puternică a pieței interne a energiei, va reduce dependența energetică a UE și va consolida securitatea aprovizionării. Pentru a sprijini finanțarea Mecanismului de conectare a Europei (MCE), Comisia a adoptat, de asemenea, termenii Inițiativei „Project Bonds” Europa 2020 (obligațiuni pentru finanțarea de proiecte), care va reprezenta unul dintre instrumentele de partajare a riscului pe care s-ar putea baza MCE în scopul de a atrage capital privat pentru finanțarea proiectelor. Faza pilot va începe chiar de anul viitor [3].

Prin concentrarea pe rețelele de transport, energetice și digitale inteligente, sustenabile și pe deplin interconectate, Mecanismul de conectare a Europei va contribui la realizarea pieței unice europene. Comisia a identificat proiectele care pot avea cel mai mare impact datorită investițiilor suplimentare alocate de UE. În special, Comisia urmărește ca investițiile realizate prin Mecanismul de conectare a Europei să acționeze ca un catalizator pentru atragerea unor fonduri suplimentare din sectorul privat și public, conferind credibilitate proiectelor de infrastructură și reducând profilurile de risc ale acestora. Pentru prima dată, Comisia propune un instrument de finanțare unic pentru cele trei sectoare de rețele, respectându-și astfel angajamentul de a crea sinergii și de a simplifica regulile.

Președintele José Manuel Barroso a declarat: „Mecanismul de conectare a Europei și Inițiativa „Project Bonds” sunt dovada perfectă a valorii adăugate pe care Europa o poate oferi. Aceste propuneri vor contribui la construirea de drumuri, căi ferate, rețele și conducte de energie, precum și de rețele în bandă largă, care sunt atât de importante pentru cetățenii și întreprinderile noastre. În acest fel, eliminăm verigile lipsă din rețelele europene de infrastructură care, în caz contrar, nu ar putea fi construite. Această investiție va genera creștere economică și locuri de muncă și, în același timp, va face ca, pentru milioane de cetățeni și întreprinderi din Europa, munca și transportul să fie mai ușoare”.

Mecanismul de conectare a Europei va mobiliza mai bine finanțarea privată și va permite instrumentelor financiare inovatoare, cum ar fi garanțiile sau obligațiunile de finanțare a proiectelor, să obțină rezultate maxime

din injecția de fonduri de la UE. Comisia Europeană va colabora strâns cu BEI pentru a valorifica interesul investitorilor de pe piețele de capital în oportunitățile de investiții pe termen lung din care se obțin venituri stabile. În cadrul Mecanismului de conectare a Europei se vor investi 31,7 miliarde EUR pentru modernizarea infrastructurii de transport în Europa, construirea legăturilor inexistente și eliminarea blocajelor. Această investiție include 10 miliarde EUR din Fondul de coeziune, rezervate proiectelor în domeniul transportului în țările de coeziune, restul de 21,7 miliarde EUR fiind pus la dispoziția tuturor statelor membre pentru investiții în infrastructura de transport. Ideea este de a îmbunătăți conexiunile între diferite părți ale UE pentru a înlesni schimbul de mărfuri și de persoane între țări.

Pentru sectorul energetic se preconizează o investiție de 9,1 miliarde EUR în infrastructurile transeuropene, drept contribuție la realizarea obiectivelor UE privind energia și schimbările climatice pentru 2020. MCE va contribui, de asemenea, la eliminarea deficiențelor financiare și a blocajelor din rețele. Va fi dezvoltată în continuare piața internă a energiei prin interconexiuni mai bune, care să asigure securitatea aprovizionării și posibilitatea ca energia regenerabilă să fie transportată în mod eficient din punct de vedere al costurilor pe teritoriul UE. Atât cetățenii, cât și întreprinderile trebuie să se poată baza pe energie disponibilă în orice moment și la un preț accesibil. Finanțarea alocată prin MCE va acționa ca o pârgie pentru atragerea mai multor fonduri de la alți investitori privați și publici [4].

Bugetul UE este un element esențial pentru sprijinirea agendei în domeniul creșterii economice și pentru îndeplinirea obiectivelor de politică din strategie Europa 2020. Este necesară o mai mare utilizare a instrumentelor financiare inovatoare în vederea extinderii domeniului de aplicare a bugetului UE. Inițiativa „Project Bonds” Europa 2020, concepută în acest scop, urmărește un dublu obiectiv: să dea un nou impuls piețelor de obligațiuni pentru finanțarea de proiecte și să sprijine promotorii proiectelor de infrastructură pentru ca aceștia să atragă finanțare pe termen lung de la sectorul privat. Inițiativa „Project Bonds” ar oferi un mijloc de a reduce riscul pentru investitorii terți care caută oportunități de investiții pe termen lung. Astfel, va acționa drept catalizator pentru redeschiderea pieței de capital (în prezent, în mare parte neexploatăată în ceea ce privește investițiile în infrastructură, ca urmare a crizei financiare), ca o sursă semnificativă de finanțare în sectorul infrastructurilor [5].

Pachetul privind Mecanismul de conectare a Europei pune în aplicare angajamentele asumate de Comisie în propunerile prezentate la 29 iunie 2011 privind cadrul financiar multianual. Pachetul de propuneri adoptate ulterior cuprinde regulamente privind : un pachet de măsuri în domeniul creșterii economice pentru infrastructuri europene integrate; un proiect pilot privind Inițiativa „Project Bonds” Europa 2020, a cărui fază pilot a început în 2012; instituirea unui Mecanism de conectare a Europei; orientările în domeniul rețelelor transeuropene de transport și a infrastructurii energetice transeuropene; orientările pentru rețelele transeuropene de telecomunicații.

Nevoia uriașă de investiții în infrastructura energetică a fost unul dintre motivele care stau la baza propunerii de regulament privind liniile directoare pentru infrastructurile energetice transeuropene (liniile directoare TEN-E) în 2011. Liniile directoare TEN-E oferă un cadru strategic pentru viziunea UE pe termen lung în materie de infrastructură energetică și introduc conceptul de proiecte de interes comun. Acestea identifică cele nouă coridoare prioritare de infrastructură strategică în domeniile energiei electrice, gazelor și petrolului, precum și cele trei domenii prioritare la nivelul UE pentru autostrăzile de energie electrică, rețelele inteligente și rețelele de transport al dioxidului de carbon.

Aprobarea de către Comisie a listei finale de proiecte de interes comun este rezultatul unui proces de identificare și de evaluare aprofundat susținut de grupurile regionale, care au fost create în temeiul Regulamentului TEN-E. Grupurile regionale includ reprezentanți ai statelor membre, ai Rețelei europene a operatorilor de sisteme de transport de energie electrică și gaze naturale (ENTSO-E și ENTSO-G), ai operatorilor de sisteme de transport naționale și ai promotorilor de proiecte, ai autorităților naționale de reglementare și ai Agenției pentru Cooperarea Autorităților de Reglementare din Domeniul Energiei (ACER). Informațiile de feedback după consultarea publică au fost, de asemenea, luate în considerare. În cele din urmă, listele regionale trebuie să fie adoptate de așa-numitul organism decizional la nivel înalt, alcătuit din înalți funcționari ai statelor membre și ai Comisiei, după care Comisia poate adopta oficial lista UE de proiecte de interes comun prin procedura privind actele delegate [7].

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Ioan Enciu. „De ce avem nevoie de infrastructuri eneegetice transeuropene?”-articol, 18.03.2013.
2. Regulamentul (UE,)nr. 347/2013 al Parlamentului European si al Consiliului din 17 aprilie 2013
3. www.ec.europa.eu/romania/news/191011_stimularea_retelelor_europene_ro.htm19 oct. 2011
4. www.europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1200_ro.doc.19 oct. 2011
5. www.ec.europa.eu/economy.../europe_2020/index_en.htm
6. Lista completă de proiecte de interes comun, în funcție de coridorul prioritar: <https://ec.europa.eu/energy/en/news/commission-unveils-list-195-key-energy-infrastructure-projects>
7. www.ttonline.ro/.../13315-uniunea-energiei-16-propuneri-romanesti-pe-lista-proiectel...7 dec. 2015

**REZISTENȚA LA SCHIMBAREA ORGANIZAȚIONALĂ:
UN FENOMEN NEGATIV SAU POZITIV**

POSTICA Maia, dr., conf. univ.,USM

Resistance represents a natural reaction from people, regardless of the impact the change will have. The biggest problem is not the change itself, but management's inability to anticipate the employees' reluctance and to respond accordingly. If employees thought that change was a bad thing, taking them out of their comfort zone, top managers, rather than analyzing their employees' reactions and trying to explain the benefits of the new implementations, viewed these individuals' resistance as an obstacle. In many cases the employees had no idea what was going to happen next and as people usually do they began to ask questions. Instead of answering their questions and involving employees in the process and trying to gain their trust and transforming them into "on board" members, some managers perceived their behavior as resistant.

Keyword: Rezistența la schimbare, interesele organizației, schimbării organizaționale, acțiune conștientă și deliberată,, îmbunătățirea performanței, îmbunătățirea sau identificarea de noi modalități de utilizare a resurselor și capacităților acesteia.

Rezistența la schimbare reprezintă un concept bine cunoscut în domeniul schimbării organizaționale, fiind recunoscut pentru o perioadă îndelungată drept un important factor ce influențează succesul unui efort de schimbare organizațională. Acest factor este considerat de mulți manageri și lideri ai schimbării o adevărată problemă întrucât, odată manifestat, conduce de cele mai multe ori la eșecul oricărei tentative de schimbare. Un studiu recent publicat de *The Center for Creative Leadership* a raportat că între 66% și 75% din toate inițiativele de schimbare publice și private eșuează, o statistică deprimantă pentru cei care încearcă să schimbe o organizație [1. p26-46].

Persoanele însărcinate cu conducerea schimbării organizaționale deseori sunt confruntate cu termenul de *rezistență la schimbare*, în special *rezistența la schimbare din partea angajaților*.

Cea mai mare parte a teoriilor pe tema rezistenței la schimbare provin din domeniul managementului, axându-se pe o implementare cât mai eficientă a schimbării, implementare ce poate fi realizată cu succes doar dacă rezistența la schimbare din partea angajaților este depășită. Observăm că, rezistența la schimbare este percepută drept un lucru negativ ce trebuie combătut.

Managerii vor percepe drept rezistență orice acțiune sau non acțiune din partea subordonaților ce nu este corelată cu atingerea obiectivelor organizaționale. De asemenea, orice ezitare sau refuz de implicare va fi considerată rezistență.

Termenul de rezistență este unul complex și de foarte multe ori, greșit interpretat. Conducătorii schimbării ar trebui să-și schimbe perspectivele referitor la acest subiect și să încerce „să vadă” rezistența și dintr-un unghi pozitiv. Doar schimbându-și perspectiva de analizare a rezistenței, managerii pot înregistra un succes mai mare în implementarea noilor schimbări și atrage mai eficient angajații de partea lor.

În continuare, cu scopul de a răspunde întrebării: *Este rezistența la schimbare un fenomen negativ sau pozitiv?*, vom analiza două abordări ale rezistenței la schimbare identificate în literatura de specialitate.

În lucrarea lui Thomas Robyn și Hardy Cynthia, „*Reîncadrarea rezistenței la schimbarea organizațională*”, am identificat două abordări distincte ale rezistenței la schimbare respectiv, o abordare negativă și o abordare pozitivă.

Abordarea cea mai des întâlnită în literatură o reprezintă *abordarea negativă*, rezistența la schimbare reprezentând „o patologie ce blochează încercările de a schimba o organizație”. Conform acestei abordări, managerul sau agentul schimbării are dreptul de a folosi orice modalitate considerată eficientă pentru a suprima rezistența din partea angajaților, considerându-se că orice tentativă de opunere se necesită a fi imediat depășită. Cu toate că foarte multe organizații au adoptat această abordare pentru o lungă perioadă de timp, reușita tentativelor de schimbare a fost în continuare redusă. Cu scopul de a identifica noi modalități de atragere și implicare a personalului într-un proces de schimbarea organizațională, anumiți cercetători au decis să-și extindă sfera de cercetare, propunând o *abordare pozitivă* a fenomenului de rezistență. Conform noii abordări, „ceea ce agenții schimbării pot califica drept rezistență, pot de fapt să reprezinte idei inedite pentru schimbare” [5 p 322-331].

Din aceasta nouă perspectivă, rezistența este văzută drept un fenomen pozitiv, cu efecte favorabile asupra procesului de schimbare. Se consideră că, procesul de implementare a schimbărilor organizaționale va fi îmbunătățit dacă conducerea organizației va încuraja manifestarea rezistenței. Îmbunătățirea procesului se poate realiza prin negocieri între părțile rezistente și agentul schimbării, întrucât ultimul, nu întotdeauna ia deciziile cele mai corecte [4. P 391].

În ambele cazuri, agentul schimbării deține puterea, fiind privilegiat. Fie, angajații manifestă rezistență și agentul schimbării deține suficientă autoritate pentru a aplica măsurile coercitive, fie, fiind încurajați să reziste cu scopul de a genera noi idei, angajații nu oferă conducerii idei creative care să fie luate în considerare. În ambele situații, angajații sunt cei defavorizați. Cu scopul de a evidenția latura pozitivă a rezistenței, vom reliefa trei aspecte.

De cele mai multe ori, rezistența este percepută ca fiind contrară intereselor organizației, subminând orice tentativă de schimbare. Cu toate că această afirmație este valabilă în anumite situații, în altele, este total eronată. Rezistența angajaților poate reprezenta și un aspect pozitiv, prevenind organizația în a face greșeli costisitoare. „Nu întotdeauna deciziile luate de conducerea organizației sunt cele mai bune” [2 p 25]. Angajații de pe nivele medii și inferioare sunt cei ce realizează munca de rutină și deseori dețin suficiente cunoștințe pentru a preconiza dacă o anumită schimbare va fi benefică sau nu. De asemenea, angajații nu își pun întotdeauna pe prim plan doar interesele personale, ci sunt atenți și la ce se întâmplă cu organizația. Atât timp cât organizația este performantă și prosperă, membrii acesteia au un loc de muncă asigurat. Din acest motiv, angajații se vor opune oricărei tentative de schimbare ce se consideră a fi nefastă și amenințătoare pentru organizație.

În timp ce o parte din angajați pot lua acțiuni legale și ilegale, etice și non etice, o altă parte, din lipsa informațiilor suficiente pot pune întrebări și se pot implica în discuții ce scot în evidență aspectele negative ale schimbării propuse. Rezistența poate fi interpretată drept un răspuns din partea membrilor implicați în proces, care de fapt doresc să-și exprime punctul de vedere referitor la o problemă care îi afectează și prezintă importanță pentru propria lor persoană. Exprimarea neliniștii și a reticenței, precum și cererea de mai multe informații nu echivalează cu manifestarea rezistenței și refuzul personalului de a se implica în procesul de schimbare. Desigur că, fiecare manager percepe rezistența angajaților în felul său. Pentru unii, cererea prea multor răspunsuri echivalează cu rezistența. În loc să analizeze situația global și să identifice cauzele care îi determină pe angajați să fie reticenți, cum ar fi dubiile, lipsa informațiilor și a timpului necesar pentru a se obișnui cu ideea, managerii cataloghează acțiunilor lor drept rezistențe. O atenție mai mare trebuie acordată comunicării dintre manageri și subordonați, întrucât dacă ultimilor li se explică clar ce urmează să se întâmple, aceștia se vor alătura noii schimbări.

Rezistența se poate manifesta pe trei nivele: cognitiv, afectiv și comportamental. Angajații pot percepe noua schimbare ca fiind inutilă și prejudiciabilă, având dubii cu privire la succesul acesteia. Ei pot resimți emoții precum neliniște, teamă, frustrare sau furie, fie pentru că efectele schimbării îi dezavantajează, fie pentru că în trecut au mai avut parte de asemenea experiențe și nu au perceput nici un beneficiu. Deseori se manifestă un sentiment inconștient sau semiconștient de reticență sau refuz, care este interpretat drept inerție. Rareori însă, percepțiile și sentimentele angajaților sunt recunoscute drept rezistențe, deoarece ele nu conduc întotdeauna la un comportament negativ. Cu toate că ele pot să nu declanșeze o rezistență directă din partea angajaților, au un efect coroziv

asupra angajamentului de schimbare al acestora. În loc să fie entuziasmați de a participa la procesul de schimbare, membrii organizației pot manifesta o simplă conformitate sau chiar indiferență.

Răspunzând celor trei întrebări, putem concluda că rezistența nu reprezintă neapărat un fenomen negativ. Conform lui White [6 p. 98], „schimbarea în sine nu este nici bună, nici rea, ea este inevitabilă”, fapt pentru care în mod sigur va apărea, și indiferent de tipul schimbării, este așteptat ca acest proces să afecteze oamenii implicați în diverse moduri. Deoarece pentru o mare parte din personalul unei organizații schimbarea reprezintă o incertitudine cu privire la propriul viitor, angajații sunt mult mai predispuși să o asocieze cu o pierdere. Însă, rezistența la schimbare poate fi considerată și un fenomen pozitiv. În funcție de situație și de modul în care persoanele ce se ocupă de implementarea schimbării cataloghează acțiunile angajaților, rezistența la schimbare poate reprezenta atât un fenomen pozitiv, cât și unul negativ.

„Una din cele mai mari greșeli pe care liderii schimbării pot să o facă este să presupună că rezistența nu are nici un merit! Persoanele rezistente pot oferi perspective valoroase despre modul în care schimbarea propusă poate fi modificată, cu scopul de a-i crește șansele de succes” [4 p 167].

Rezistența ce se manifestă într-un proces de schimbare organizațională este un fenomen natural, reprezentând o energie ce trebuie canalizată dacă se dorește obținerea unor rezultate superioare. Rezistența la schimbare oferă un anumit grad de stabilitate și cunoașterea modului în care angajații vor reacționa la schimbare permite predictibilitatea comportamentului organizațional. În acest mod, se evită o dezordine haotică și se stimulează dezbateri între membrii organizației, cu scopul de a identifica și fructifica noi idei. Prin opunerea rezistenței și provocarea unor dezbateri între angajați sau între angajați și manageri, se poate îmbunătăți semnificativ calitatea procesului de schimbare organizațională. Ca rezultat al acestor dezbateri pot fi constatate anumite aspecte care anterior nu au fost luate în considerare, sau care, cu ajutorul noilor idei pot fi îmbunătățite semnificativ.

Principalele obiective ale oricărei organizații le reprezintă îmbunătățirea performanței și îmbunătățirea sau identificarea de noi modalități de utilizare a resurselor și capacităților acesteia. Pentru a-și atinge obiectivele și a realiza o planificare și implementare a schimbării mai eficientă, mai rapidă și mai ieftină, se recomandă ca agenții schimbării să ia în considerare și opiniile membrilor implicați în proces. De multe ori, angajații de pe nivelurile ierarhice medii și inferioare pot sesiza anumite aspecte invizibile conducerii organizației. Din acest motiv, anumite companii încurajează manifestarea rezistenței din partea angajaților săi, considerându-se că în acest fel va spori comunicarea între nivelurile piramidei organizaționale, cu efecte pozitive asupra viitoarei dezvoltări ale organizației.

Mulți autori nu consideră rezistența la schimbare din partea angajaților o potențială resursă care să contribuie la o implementare mai eficientă, nici un fenomen pozitiv, capabil să identifice idei creative. Aceste idei favorizează agenții schimbării, justificându-le acțiunile de a eticheta drept rezistență și contribuțiile pozitive din partea angajaților. Prin urmare, cea mai mare parte a literaturii analizate recunoaște doar o abordare a rezistenței la schimbare respectiv, cea negativă, abordare care de foarte multe ori este greșită.

Conform lui Ford , „rezistența reprezintă un rău necesar ce poate îmbunătăți procesul de schimbare organizațională, poate evidenția anumite aspecte „nevăzute” de către conducerea organizației și elimina pe cele inutile”[3 p.253]. Agentul schimbării nu trebuie să elimine întreaga rezistență manifestată la nivelul organizației. O parte poate fi valoroasă și angajații mai „curioși” nu întotdeauna sunt și cei mai rezistenți. Nu întotdeauna reacțiile angajaților la o tentativă de schimbare sunt considerate obstacole, acestea putând reprezenta și resurse, contribuind la o mai bună implementare a procesului de schimbare. Doar comunicând decizia de schimbare public și dezbătând subiectul cu angajații, conducătorii schimbării pot identifica anumite aspecte neconsiderate importante până în acel moment.

În loc de a încerca să elimine sau să suprimă rezistența din partea angajaților, managerii mai bine ar utiliza aceste reacții. Rezistența poate fi utilă ca și feedback și prin urmare, managerii o pot utiliza pentru a îmbunătăți și perfecționa procesul de schimbare organizațională.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Abu-Jarad, I., Yusof, N., Nikbin, D. (2010), *A Review Paper on Organizational Culture and*

Organizational Performance, International Journal of Business and Social Science, 1(3), pp. 26-46

2. Dent E. B., Galloway Goldberg Susan (1999), *Challenging "Resistance to change"*, The Journal of Applied Behavioral Science, vol. 35, no. 1, pp. 25

3. Ford J. D., Ford Laurie W., D'Amelio A. (2008), *Resistance to change: the rest of the story*, Academy of Management Review, vol. 33, No. 2, pp. 369

4. Muchinsky P.M. (2000), *Psychology Applied to Work*, London, Wadsworth

5. Thomas R., Hardy Cynthia (2011), *Reframing Resistance to Organizational Change*, Scandinavian Journal of Management, Vol. 27, pp. 322-331.

6. White G. (1998), *Planned Change*, In Rocchiccioli JT Tilbury MS (eds) *Clinical Leadership in Nursing*, Philadelphia, PA, WB Saunders Company.

INTERDEPENDENȚA DINTRE PLANIFICAREA STRATEGICĂ ȘI BUGETARE

SPOIALA Alina, drd., ULIM

For contemporary business decision making becomes more complex current, realization of which can strengthen the company. In this connection, among many businesses comes the problem of organizing long-term planning. As a facilitation to solve this problem may be creating budgeting system that will be linked to corporate strategy.

Keywords: budgeting, plans, planning, strategy.

Condițiile contemporane de dezvoltare a afacerilor în Moldova cer companiilor o schimbare a calității administrării. Multe companii se ciocnesc de problema sporirii competitivității organizației, iar odată cu aceasta și creșterea eficienței proceselor interne. Top-managementul a realizat deja necesitatea introducerii în companiile proprii a unor astfel de tehnologii de administrare, precum sistemul de bugetare, sistemul de relații cu clienții și altele. Efectele și rezultatele introducerii unor astfel de sisteme sunt descrise de autorii lor și sunt puse în practică de către mii de companii din întreaga lume. Însă, problema constă în metoda cooperării și interdependenței dintre blocurile de administrare într-un sistem unic, care ar permite conducerii să administreze eficient nu numai unele sfere și elemente aparte, dar și întreaga companie. Aceasta întrebare va fi analizată prin prisma detectării interdependenței dintre planificarea strategică și bugetarea unei companii.

La ora actuală, multe companii din lume folosesc un complex întreg de instrumente ale administrării strategice și operative, al cărui component principal este bugetarea.

În pofida faptului că bugetarea este utilizată activ în managementul practic al companiilor și atenția sporită a oamenilor de știință la problema formării și perfectării acestui instrument de administrare în literatura economică contemporană încă nu a fost prezentată o interpretare a potențialului de conținut al bugetării.

Cercetarea unui spectru larg al opiniilor privind interpretarea termenului de bugetare a permis evidențierea următoarelor aspecte discutabile ale acestei probleme (figura 1).

Unii autori văd bugetarea ca un instrument (tehnologie) de administrare; alții diminuează conținutul bugetării până la planificarea bugetară. Mulți dintre cercetători și manageri-practicieni consideră că bugetarea este un instrument de administrare operativă (sau de planificare); alții se bazează pe necesitatea evidențierii și utilizării bugetării operative și strategice. Unii autori atribuie bugetarea la sfera administrării financiare, în timp ce alți specialiști îi conferă bugetării un loc mai important în sistemul de administrare, considerând bugetarea un instrument de administrare a activității de producere (operaționale) și a celei financiare sau de administrare a activității operaționale, investiționale și financiare.

Nu există o singură opinie și în ceea ce privește formularea obiectivelor și scopurilor, puse la baza bugetării interne a unei firme. În literatura de profil, în mod general, prevalează scopul sporirii efectivității activității companiei. Unii autori declară orientarea către scopurile strategice ale organizației, dar nu concretizează care.

În ultima perioadă au fost publicare lucrările unor autori, în care aceștia se bazează, la determinarea scopului dominant al bugetării, pe concepția sporirii prețului de piață al companiei, care a fost creată de savanții din vest [1, p.11].

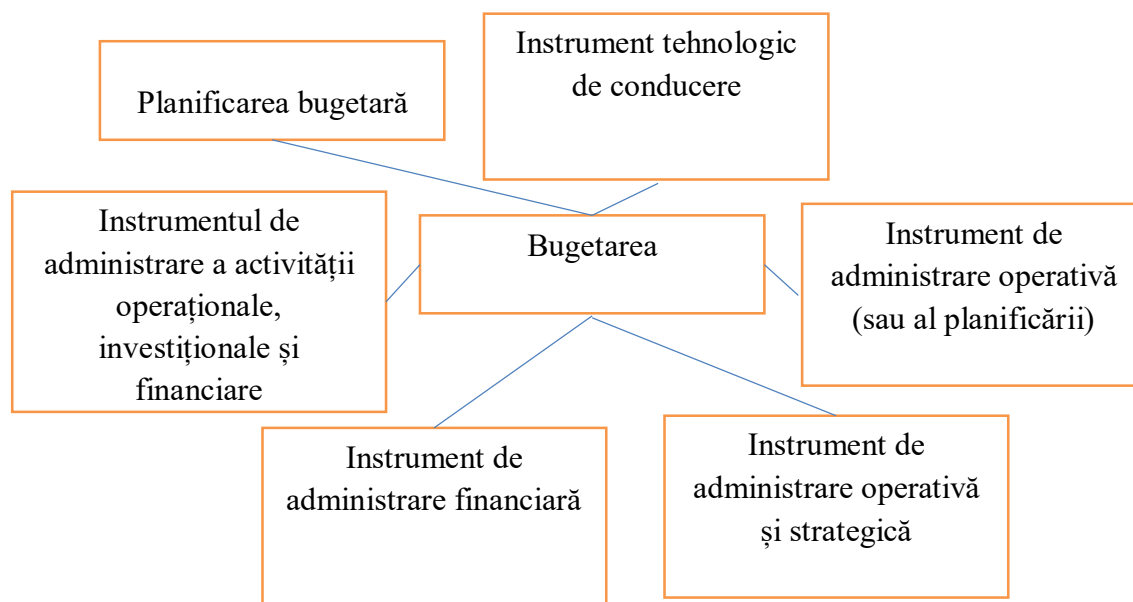


Figura 1. Aspecte discutabile ale interpretării termenului de „bugetare”

Elementul principal al administrării bugetare este sistemul bugetelor, care este formată din bugetele de bază (bugetul venitului și costurilor, bugetul fluxului de numerar, soldul calculat) și bugetele operaționale (bugetul vânzărilor, bugetul cheltuielilor materiale directe, bugetul cheltuielilor administrative ș.a.), pe baza cărora se formează bugetul principal al companiei, care facilitează administrarea efectivității operaționale și a prețului activelor companiei, care este necesar administrării.

O sporire a eficienței întreprinderii, reală și de durată, se realizează pe baza stabilirii scopurilor și creării avantajelor concurențiale. Activitatea curentă a întreprinderii se planifică și se controlează reieșind din scopurile strategice și sarcinilor tactice, care asigură realizarea lor și care se realizează în indici concreți ai bugetului. În aceasta și constă interdependența dintre planificarea curentă și strategică a bugetului (figura 2).

Practica planificării strategice a companiilor din Occident arată că de cele mai dese ori strategia nu este susținută de bugetare. Pentru aceste companii este caracteristic un număr de probleme, printre care cele mai relevante sunt:

- Formarea bugetului și controlul îndeplinirii sale sunt izolate de planificarea strategică (orientarea bugetelor exclusiv spre administrarea operativă);
- Motivarea managerilor este bazată pe indicii de tactică și de bugetare dar nu pe indicii strategici;
- Bugetul reprezintă unicul mijloc de control, de aceea atenția conducerii este focusată pe scopurile de termen scurt.

Problemele de bază enunțate mai sus sunt atribuite sistemului tradițional de bugetare. Anume distorsiunea dintre administrarea operativă și strategică, este, de regulă, cauza principală a realizării slabe a planurilor strategice.

Pentru rezolvarea acestor probleme trebuie de ținut cont de faptul că, durata perioadei de bugetare este determinată drastic de specificul industrial și individual al întreprinderii, precum și de caracteristicile mediului macroeconomic în care aceasta funcționează.

Principiul-cheie, pe baza căruia se determină durata perioadei de bugetare, trebuie să fie prioritatea administrării strategice față de cea operativă, deoarece activitatea curentă a întreprinderii trebuie să se supună

scopurilor strategice de dezvoltare ale companiei. La alegerea duratei perioadei de bugetare trebuie de evitat următoarele acțiuni, care se întâlnesc în practica managementului companiilor:

- Realizarea activității de bugetare exclusiv pentru scopurile administrării curente fără a elabora planuri de dezvoltare strategice;
- Elaborarea unor programe de lungă durată și business-planurilor de dezvoltare, inclusiv a bugetelor, în lipsa unei bugetări de scurtă durată drastice și adecvate.

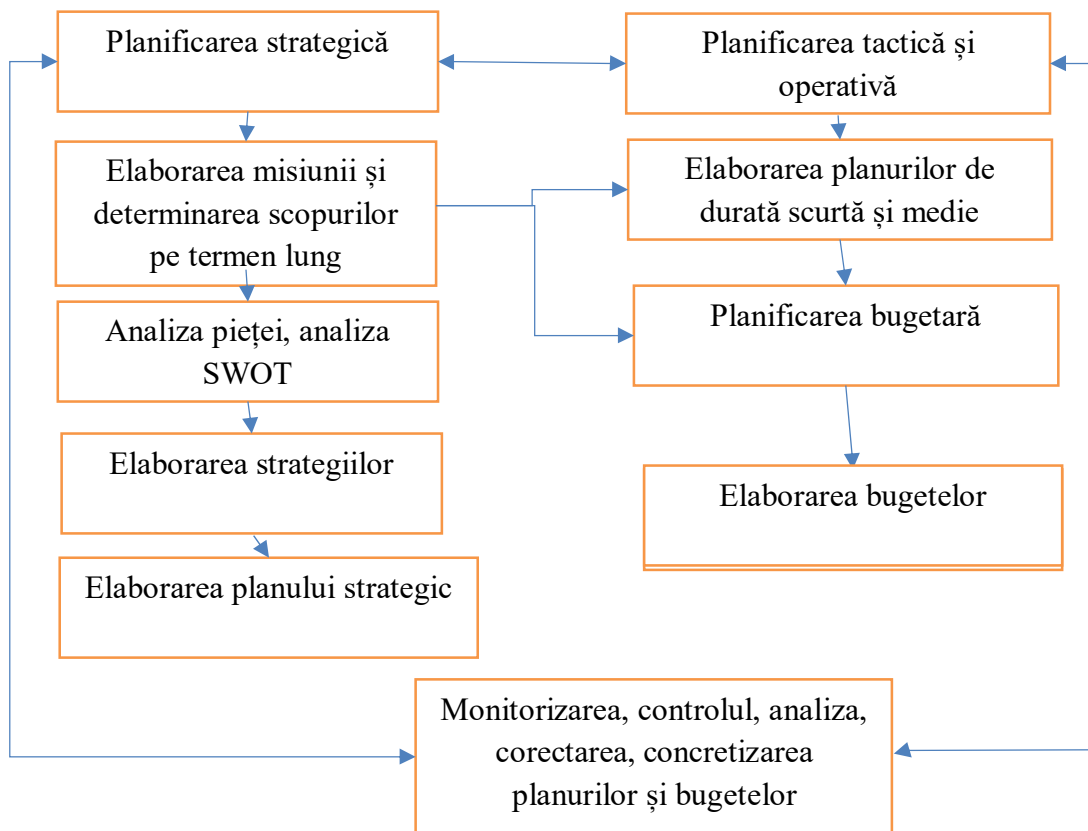


Figura 2. Planificarea bugetară în sistemul de planificare al întreprinderii

În esență, bugetarea este primul pas spre realizarea planului strategic al companiei. De aceea, prima sarcină a companiei este asigurarea îndeplinirii planului strategic al organizației, iar principalele puncte de orientare la elaborarea bugetelor sunt scopurile strategice ale companiei [2].

Utilizând doar bugetarea de scurtă durată devind de la bugetarea strategică, companiilor le este dificil, în termeni restrânși, să elaboreze un plan de acțiune industrial-financiar adecvat, agreat la nivel intern. Este și mai greu de introdus corectările necesare în dependență de situația creată, deoarece nu va fi vizibil, cum vor influența aceste corectări dezvoltarea în întregime a companiei.

De aceea, pentru a spori eficiența funcționării companiei, actuală este tendința în domeniul dezvoltării sistemului de bugetare, care presupune tranziția administrării la un nou nivel de calitate, prin intermediul repartizării inteligente a eforturilor pentru interdependența bugetări strategice și a celei operaționale. Totodată, practica planificării strategice și a managementului companiilor arată că, de cele mai dese ori, strategia companiei nu este susținută de bugetarea curentă.

După părerea autorului, pot fi evidențiate următoarele recomandări, care ar ajuta la crearea unui sistem de planificare eficient al companiei, care ar reflecta scopurile strategice ale întreprinderii și care ar duce la realizarea lor.

1. Sistemul de bugetare al organizației trebuie să reflecte toate scopurile strategice de dezvoltare ale întreprinderii și metodele care duc la realizarea lor; în acest sistem trebuie de inclus indicii-cheie de activitate confirmați ai întreprinderii.

2. La elaborarea bugetului, fiecare centru de decizie trebuie să cunoască și să înțeleagă scopurile strategice de dezvoltare ale companiei pentru perioada stabilită.

3. În bugetul companiei trebuie să fie reflectate și inițiativele, pe baza cărora se formează, adesea, strategii.

4. Procesul de analiză a rezultatelor și repartizarea funcțională a resurselor, din punctul de vedere a defieritor inițiative strategice, trebuie să utilizeze instrumentele și metodele automatizării.

5. Un element important reprezintă și aducerea la cunoștință a strategiilor companiei fiecărui angajat. În procesul de elaborare al planului, cei vizați în procesul de bugetare trebuie să aibă acces la informație, care le-ar permite să evalueze în ce măsură acțiunile lor contribuie la realizarea strategiei comune a companiei.

6. Pentru sporirea eficacității procesului de bugetare este necesară o realizare comună a parametrilor de planificare. Pentru acesta, participanții direcți la procesul de bugetare trebuie să aibă posibilitatea de a releva în proiectele bugetelor nu numai indici numerici, dar și comentarii cu explicații, pentru ca conducerea să poată, în viitor, realiza analiza minuțioasă a acestora.

Una din cele mai răspândite greșeli în elaborarea sistemului de bugetare a unei companii este faptul că, în mare parte, bugetele operaționale și financiare sunt elaborate pe baza planificării curente, elaborate în trecut. În concepția managementului strategic, formarea bugetului trebuie să se bazeze pe analiza diferitor scopuri și sarcini.

Principalul instrument al realizării planurilor strategice ale organizației este sistemul de bugetare al companiei, care asigură o coordonare internă activă, pe toate elementele și direcțiile-cheie, și sporește flexibilitatea funcționării sale. Acest sistem cuprinde schimbările resurselor financiare și a surselor acestora, are capacitatea de a determina riscurile și contribuie la scăderea nivelului acestora. O sporire a eficienței activității companiei, reală și de lungă durată, datorită utilizării și creării avantajelor concurențiale cu scopul de a ridica prețul companiei, este posibilă doar în condițiile în care activitatea curentă a întreprinderii este planificată și controlată, reieșind din scopurile strategice puse și a sarcinilor tactice puse pentru realizarea acestora, care devin indici concreți ai bugetelor.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Previziunea și echilibru financiar la întreprindere. <http://conspecte.com/Finantele-Intreprinderii/previziunea-si-echilibru-financiar-la-intreprindere.html>

2. Гапонов К. Взаимосвязь стратегического планирования, бизнес-планирования и бюджетирования. http://www.cfin.ru/management/finance/planning_and_budgeting.shtml.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ УКРАИНЫ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

**ВОВК Светлана, к. э. н, доцент,
Донецкий национальный медицинский университет им. М. Горького
ЧЕРНЫШ Елена, доктор гос. управления, профессор,
Донецкий государственный университет управления
ЛОБАС Виталий, доктор гос. управления, профессор,
Донецкий национальный медицинский университет им. М. Горького**

This article analyzes some of the approaches to the modernization of the ownership of medical institutions of Ukraine in the transition period. Considered general principles of market transformation of economy among the kinds of medical care. Analyzes the transformation of state property into market forms. As well as the basic competitive advantages of the development of the healthcare sphere in Ukraine.

Key words: modernization, property, the transition period, transformation.

Трансформационный период в экономике Украины дает возможность по-новому рассмотреть модернизацию здравоохранения, которая происходила в прошлом, так и незавершенную по сей день.

Понять ее механизмы, вряд ли возможно без попыток осмысления процессов реформирования медицинской сферы на современном уровне знаний экономического управления и накопленного опыта «новых индустриальных стран», в которых переходный период стал непосредственным продолжением движения к совершенству.

В общих принципах трансформация медицинской помощи, в рыночных условиях, сводится к малому (частному) и среднему (медицинские организации) предпринимательству. И на сегодняшний день занимает важное место в формировании саморазвития лечебных учреждений Украины. Эта особенно актуально в современных условиях, так как главной особенностью экономики переходного периода стало постоянное увеличение количества людей, которым необходима социальная помощь [1, с.3].

По мнению ряда ученых-экспертов, [1-9] существует вертикаль и горизонталь в управлении сферой здравоохранения. Вертикаль разделяет общество и государство, горизонталь-производство медицинских услуг и управление финансовой деятельностью. Вместе с тем, они рассматривают возможность государственно-частного партнерства в лечебных учреждениях, как своего рода косвенную приватизацию или полную альтернативу государственному управлению. В строгом смысле, оно институционально преобразует формы хозяйствования, традиционно относящиеся к ведению государства, но не выводят их полностью за его пределы контроля и управления [3, с.316].

Поэтому, разработка подходов к социально-ориентированным преобразованиям в здравоохранении переходного периода, как способа и метода управления отраслью, представляет собой интерес как в теоретико-методологическом, так и практическом плане. Отсюда, возникает необходимость исследования трансформационных процессов, разработки соответствующего анализа и оценки социальных последствий автономизации субъектов медицинской сферы.

Цель - рассмотреть разгосударствление и приватизацию лечебных учреждений как модель государственно - частного партнерства, выделить основные аргументы «за» и «против».

Главное конкурентное преимущество современной Украины, по признанию большинства ученых-экспертов [1-4], должно быть связано с человеческой личностью, охраной ее здоровья, прежде всего работающих. Это способствует производительности труда во всех отраслях национального хозяйства. Человеческий потенциал и приумножение социального капитала должно стать движущей силой экономических преобразований. К сожалению, проведенные реформы здравоохранения Украины не имели единой организационной основы (концепции), а многочисленные трансформационные мероприятия, часто не стыкуются с реальной действительностью и не всегда имеют необходимое финансовое подкрепление.

Рассмотрим некоторые подходы к реорганизации государственной собственности в рыночные формы, попробуем отделить аргументы «за» и «против» для непосредственных производителей медицинских услуг от ранее существующих общественных средств производства этих услуг, как источников возникновения новых капиталов.

Сегодня управление сферой здравоохранения Украины по-прежнему остается советского образца в стадии распада (бюджетно-ведомственное), просто его перенесли в новое время. Медицинскую (практическую) часть составляют лечебные учреждения, а финансирование остается из бюджета, за счет выделяемых для этого процентов валового внутреннего продукта (ВВП). Тем не менее, если ранее медицина оставалась исключительно государственной, то сейчас часть ее уже занимает частная.

Поэтому разгосударствление, которое является важным элементом системных экономических преобразований государства при переходе к рынку, представляет собой действия направленные на снижение влияния на производственные процессы, на увеличение роли частного сектора в различных сферах деятельности или во владении активами. Поэтому уменьшение размеров государственного сектора, является главной особенностью развития общественного производства в переходной экономике.

Обобщение опыта денационализации за рубежом позволяет выделить несколько моделей, которые, по нашему мнению, наиболее интересны для разгосударствления в сфере здравоохранения Украины. Во-первых - британская модель. Основная черта - продажа низкорентабельных и убыточных предприятий на рынке. При продаже правительство оставляло за собой так называемую «золотую акцию», которая давала ему возможность контролировать новую компанию [8, с.12]. Во-вторых - французская модель групповой

централизованной продажи. Предусматривает определение ведущего инвестора («твердое ядро») – сильной, конкурентоспособной фирмы, для которой резервировался определенный пакет акций по более выгодной цене, чем на открытом рынке. Такая фирма была способна наладить управление предприятием, реорганизовать производство [6, с.7]. В-третьих - китайская модель, она создавалась с участием иностранного капитала, контролируемого государством. И после 10 лет функционирования предприятие переходит в собственность государства. Подавляющее большинство экономистов КНР считает, что преобразование государственной собственности в коллективную (через государственно-частное партнерство) является главным направлением перехода экономики к рынку [9, с.112].

Эти современные модели используют основные признаки разгосударствления: переход прав собственности государства в пользу частных лиц (частного сектора) или смены государственной собственности на частную; делегирование госпредприятию права распоряжения средствами производства; полная продажа госпредприятия частным лицам или группе лиц; продажа части активов. Поэтому некоторые специалисты называют приватизацией процесс создания партнерств частного сектора и государства. По определению части ученых [2-6], приватизация - это аргумент разгосударствления. Но есть и другая точка зрения.

Мы согласны с мнениями учеными, кто считает, что государственно-частное партнерство вовсе не приватизация. «Партнерства создаются и действуют на границе государственного и частного секторов хозяйства, не являясь вместе с тем ни национализированными, ни приватизированными активами и услугами. Таким образом, экономически и политически они представляют собой путь, с помощью которого правительства могут предоставлять населению дополнительные общественные услуги» - М. Б. Джеррад, 2001.

Если приватизация означает уход государства из экономики с помощью платного отделения имущества отдельных сфер производства, то создание партнерств приводит лишь к передаче бизнесу отдельной части экономических, организационных, управленческих функций государственных объектов. Но сами объекты неизменно остаются в собственности государства и местных органов власти (В. Г. Варнавский, 2009).

Проанализировав, разгосударствление в различных странах мира, мы выделили ряд общих черт изменения государственной собственности в трансформационный период, которые характерны и для Украины:

- общим началом является скрытый этап (спонтанная (стихийная) приватизация предприятий);
- далее достаточно четко прослеживается период, характерный для всех постсоциалистических стран, организованная и узаконенная форма приватизации, которая получила название ваучерной (сертификатной), когда (фактически бесплатно) распределение государственной собственности производится поровну между всеми членами общества. Несмотря на внешнюю справедливость такого метода, украинская приватизация не стала источником пополнения госбюджета страны, а привела к сильному социальному расслоению масс;
- недостатки второго периода привели к третьему - денежной приватизации, то есть продажи государственной собственности юридическим группам и физическим лицам. Итоги украинской денежной приватизации, носили позитивный характер, поскольку привели к образованию крупного частного капитала (не всегда законно) без которого не возможен экономический рост государства и смешанного общественного сектора рынка, который является основой для дальнейшего реформирования экономики. Негативным было в этот период отсутствие у населения достаточно средств.

Однако разгосударствление в Украине также имеет свои этапы развития, которые определенным образом позволяют выделить аргументы «за» и «против». Именно они, на наш взгляд, должны стать основой для создания изменения черт государственной собственности здравоохранения в трансформационный период развития Украины. Рассмотрим эти этапы.

Первый - спонтанный (стихийный) не имевший четких начальных границ. Он просуществовал до 1992 года. Это был медленный стихийный процесс, начавшийся еще в недрах социализма и выступал как форма совершенствования социалистических производственных отношений. Главным результатом было

начало крупномасштабного процесса трансформации командно-административной экономики в рыночную, устранение монополии государства и формирование основ многоукладной экономики, в т. ч. за счет форсированного увеличения числа частных малых и средних предприятий.

Второй этап - сертификатный (ваучерный), был начат с июня 1992 года и продолжался до 1 июня 1994 года. Он стал начальным и общегосударственным этапом. В украинских условиях аргументом в пользу реализации такой модели было утверждение о том, что у населения и организаций не было средств на выкуп крупных и средних предприятий. Модели разгосударствления государственного имущества с использованием ваучеров были присущи серьезные внутренние недостатки.

Устранить недостатки должен был новый третий этап реформ собственности в Украине -денежная приватизация. Главной целью являлось обеспечение перехода прав собственности на государственное имущество, приобретенного в процессе первичного распределения, в руки реально ответственных эффективных менеджеров и предпринимателей. Этот этап, проводился и проводится неравномерно, если судить по доходам бюджета от продажи государственного имущества. За период денежной приватизации государство продало приблизительно половину имущества [1, с.8], что осталась у него после второго этапа.

В результате системного анализа и синтеза экономической политики Украины, в выработке путей разгосударствления выделились три главных направления:

– первый - опирается на идею безвозмездной передачи права собственности на имущество приватизируемых государственных предприятий всем украинским гражданам;

– второй - заключается в безвозмездной передаче собственности на имущество государственных предприятий их трудовым коллективам;

– третий - это наиболее простая по замыслу, приватизация государственных предприятий заключается в продаже их имущества того, кто обладает средствами для выкупа.

Особую сложность для Украины составляет приватизация с использованием иностранного капитала. Предоставление иностранным компаниям и гражданам права приобретать приватизированные предприятия порождает не только экономические, но и политические, психологические проблемы. Ясно, что в данном случае речь может идти только о продаже. Однако из-за неоднозначной оценки стоимости предприятий возникает опасение, что они будут проданы по низкой цене, даже если включить аукционный механизм ценообразования. Очевидно, что способы и организационные формы не отработаны, будут со временем меняться и совершенствоваться.

По нашему мнению, для создания рыночной среды в медицинской сфере не обязательно проводить разгосударствление, достаточно передать коллективам лечебного учреждения имущество на условиях аренды или полного хозяйственного ведения, поставить его в те же условия, в которых находятся другие предприятия. Цель разгосударствления, в конце концов, заключается в том, чтобы передать имущество эффективным собственникам, способным усовершенствовать производство на предприятиях, которые приватизируются.

В пользу разгосударствления в здравоохранении выдвигаются определенные аргументы, но не меньше и контраргументов. Противники утверждают, что было бы наивно ожидать снижения затрат на предоставляемые по контрактам услуги даже в долгосрочной перспективе. По их убеждению, разгосударствление является причиной, снижения качества и роста цен на медицинскую помощь. Частные структуры будут стремиться в первую очередь обслуживать наиболее платежеспособных и «выгодных» клиентов, пренебрегая трудоемким и невыгодным лечением.

Кроме того, снижение стоимости медицинских услуг часто достигается не повышением эффективности лечебного процесса, а падением его качества, за счет сокращения количества медикаментов. Видимо необходимы дополнительные затраты на регулирование и контроль за деятельностью частных фирм, оказывающих услуги по государственным заказам непосредственно потребителям. Разгосударствление может привести к снижению или даже прекращению финансовой поддержки беднейших и незащищенных слоев населения. Сторонники разгосударствления отвергают эти опасения как преувеличенные, заявляя, что на самом деле оно приводит к усилению подконтрольности государству и улучшению предоставляемых услуг.

По нашему мнению, только четко составленные государственными органами контракты и контроль исполнения могут гарантировать качество услуг и их предоставление всем нуждающимся. Кроме того, поскольку клиенты сами платят за услуги, то ценовой механизм обеспечивает обратную связь, удостоверяющую их качество.

Подведем итог, в странах с развитыми традициями разгосударствления, модернизация собственности медицинских предприятий используется как средство повышения эффективности производства, оздоровления финансов, в частности сокращение бюджетного дефицита, внутреннего, внешнего долга, снижения расходов государства на финансирование общественного сектора, а также антимонопольного регулирования. Для постсоциалистических стран характерно стремление к созданию социальной базы, с помощью приватизации, посредством формирования, так называемого среднего класса. Таким образом, разработка концепции социально-ориентированных преобразований в здравоохранении переходного периода, как способа и метода управления отраслью, представляет собой интерес как в теоретико-методологическом, так и практическом плане для перспектив дальнейших исследований.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Власюк О. С. Проблеми та пріоритети державної регіональної політики у соціально-економічній сфері //Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – №. 1. – С. 3-9.
2. Лехан В. М., Слабкий Г. О., Шевченко М. В. Аналіз результатів реформування системи охорони здоров'я у пілотних регіонах: Позитивні результати, проблеми та можливі шляхи їх вирішення //Україна. Здоров'я нації. – 2015. – С. 67-71.
3. Місержи С. Д. Модернізація системи охорони здоров'я в Україні: пошуки шляхів //Гілея: науковий вісник. – 2015. – №. 96. – С. 315-319.
4. Ковалева И. П. Обобщенная характеристика рынка медицинских услуг //Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – №. 44. – С. 149-159.
5. Babie P. T. Ukraine's transition from Soviet to Post-Soviet law: property as a lesson in failed regulation //U. of Adelaide Law Research Paper. – 2016. – №. 2016-02.
6. Benghozi P. J., Lyubareva I. When organizations in the cultural industries seek new business models: a case study of the french online press //International Journal of Arts Management. – 2014. – Т. 16. – №. 3. – P. 6-19.
7. Wojcun M. Origins of the Ukrainian Crisis //Critique. – 2015. – Т. 43. – №. 3-4. – С. 395-419.
8. Surrey J. The British electricity experiment: privatization: the record, the issues, the lessons. – Routledge, 2013. – Т. 1. – p.20
9. Zhang X., Chang X. China's Reform Under the Global Perspective //The Logic of Economic Reform in China. – Springer Berlin Heidelberg, 2016. – P. 111-125.

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В ПРОДВИЖЕНИИ БИЗНЕСА

БЛАГОРАЗУМНАЯ Ольга, д.э.н., конф., ULIM

During the entire existence of the business, question remains to attract new customers and increase sales. Therefore, gaining increasing popularity of Internet marketing, which allows you to promote the business and provides the ability to quickly provide consumers with information about products, and buy it.

Ключевые слова: Интернет, Интернет-маркетинг, потребитель, бизнес, рынки, инструменты, технология.

В современном мире на развитие бизнеса оказывают влияние различные факторы. Прежде всего, это неустойчивое состояние внешней среды, которое остро ставит вопрос о необходимости установления динамичного согласования между маркетингом компании и изменяющимися потребностями ее целевого

рынка. Еще одним важным фактором является рост конкуренции, вынуждающий компании все в большей мере применять индивидуальный подход к каждому клиенту. Решение этих задач облегчается при условии эффективной интеграции сети Интернет в программы маркетинговых коммуникаций. Сеть Интернет расширяет для компаний со всего мира возможности по доступу к информационным, финансовым, производственным и трудовым видам ресурсов, существенно упрощает ведение международных коммуникаций и осуществление логистики, позволяет снижать затраты, а также выходить на любые национальные и глобальные рынки.

В ближайшие десять лет бизнес изменится сильнее, чем за предыдущие пятьдесят. Если в 80-е годы все решало качество, а в 90-е — реинжиниринг бизнеса, то ключевая концепция нынешнего десятилетия — глобальный маркетинг и «скорость». Эта концепция подразумевает персонализацию потребителя в режиме «реального времени» в масштабах всего мира. Она включает не только скорость изменения характера бизнеса, но и вопросы оперативности управления бизнес-процессами, и динамики изменения образа жизни потребителей и их запросов под влиянием все большей доступности информации. Скорость роста качества продукции и скорость совершенствования бизнес-процессов будут намного выше, а при достаточно большом значении этих показателей произойдет изменение характера самого бизнеса. Если компания, выпускающая или распространяющая продукцию, способна отреагировать на рыночную ситуацию не за несколько недель, а за несколько часов, то, по сути, она уже становится компанией, занимающейся услугами по предложению этой продукции. Все это возможно благодаря развитию интернет-маркетинга.

Интернет-маркетинг появился в начале 1990-х годов, когда текстовые сайты начали размещать информацию о товарах. Интернет-маркетинг (англ. *internet marketing*) — это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете. Интернет-маркетинг как новый вид маркетинга включает традиционные элементы маркетинг-микса: товар, распределение, продвижение, маркетинговые исследования, но реализуется с помощью инструментов сети интернет. Все маркетинговые процессы осуществляются в дистанционном, интерактивном режиме, а поэтому обеспечивают возможность ускорения, удешевления и более качественного обслуживания потенциальных клиентов.

Интернет-маркетинг в первую очередь предоставляет потребителю возможность получить информацию о товарах. Поэтому любой потенциальный потребитель может, используя интернет, получить информацию о товаре, а также купить его.

На сегодняшний день сложно найти крупное индустриальное предприятие, которое не продвигает себя в сети. С помощью интернет-маркетинга идет торговля информационным пространством, программными продуктами, бизнес-моделями и многими другими товарами и услугами. Постоянно растет количество и расширяются торговые интернет-площадки, которые уже давно перестали быть досками объявлений. Сегодня некоторые из них превратились в крупные корпорации, предоставляющие целый ряд маркетинговых услуг. Растут и цены за участие на таких площадках (имеется в виду привилегированное членство), несмотря на то, что количество их увеличивается.

Интернет-маркетинг растет очень быстро и завоевывает все большую популярность не только у бизнеса, но и обычных пользователей, которые хотят продвинуть свой эффективный веб-сайт или блог и заработать на нем. Он позволяет любому, у кого есть идея, товар или услуга, достичь максимально широкой аудитории.

Развитие маркетинга идет по пути трансформации маркетинга для общества массового потребления в индивидуальный маркетинг, а также по пути увеличения длительности взаимодействия - от единичных обменов ценностями и информацией к непрерывности коммуникативного процесса с клиентами. Практическая реализация этого направления развития маркетинга становится возможной благодаря, с одной стороны, непрерывному совершенствованию и все более широкому распространению информационных систем и сервисов, что приносит новые более экономичные быстрые и гибкие средства для реализации маркетинга отношений и индивидуализированного обслуживания клиентов. С другой стороны - появлению и развитию новых производственных технологий, которые позволяют производить продукцию с учетом индивидуальных предпочтений каждого клиента. Чтобы оставаться

конкурентоспособными в данных условиях, компаниям следует применять новые технологии и сеть Интернет в своей деятельности.

Сеть Интернет и реальная маркетинговая среда оказывают на развитие друг друга существенное влияние. Ключевая роль в этом процессе и в формировании современной маркетинговой среды в целом принадлежит сети Интернет. По данным Ассоциации компаний интернет - торговли (АКИТ), объем рынка электронной коммерции в 2014 году в Германии вырос до \$52 млрд, Великобритании – до \$120 млрд, Китая – до \$193 млрд, США – до \$264 млрд. Инновационный виртуальный рынок не только адаптируется к среде традиционных методов международной торговли, но и подтягивает, «воспитывает» или развивает традиционные, реальные национальные рынки (интернет-пользователей в рядах продавцов/покупателей) под свои возможности и потребности.

За более чем десятилетнюю историю интернет-бизнеса, был создан целый арсенал инструментов и технологий интернет-маркетинга. Это поисковая оптимизация сайта, e-mail маркетинг, директ маркетинг, вирусный маркетинг, эмпирический маркетинг, маркетинг на форумах и досках объявлений и другие. Методы интернет-маркетинга оказались очень эффективными благодаря возможностям точно отслеживать статистику, имея возможность находиться в относительно постоянном контакте с потребителями.

Одним из инструментов интернет-маркетинга является реклама, которая оказывает огромное влияние на различные сферы бизнеса. Сегодня Интернет-реклама в развитых странах уже занимает большую рыночную нишу, чем реклама на радио. В отличие от традиционных рекламных медиа (печатных, радио и телевидения), вход на рынок через интернет является не слишком затратным. В развитых странах, затраты на интернет-маркетинг и рекламу составляют около 5 % от общих рекламных затрат [1]. Интернет-реклама сокращает время привлечения потребителей в процесс покупки, завоевывает тот необходимый уровень доверия, который нужен, чтобы совершить сделку.

Эффект от применения интернет-маркетинга в рекламной индустрии огромный. За несколько лет объем онлайн-рекламы стремительно вырос и достиг десятков миллиардов долларов в год. Такие компании, как Google, Yahoo, и MSN подняли на новый уровень и сегментировали рынок интернет-рекламы, предлагая малому и среднему бизнесу услуги по локальной рекламе.

Интернет-маркетинг дает возможность перейти к самым современным системам управления предприятием и управлению взаимодействием с потребителем. Электронные инструменты маркетинга позволяют сделать бизнес более прозрачным, снижают количество ошибок, ускоряют процессы обмена информацией и принятия решений. Но правильное внедрение и понимание принципов работы этих инструментов остаются проблемами для бизнеса в странах с развивающейся рыночной экономикой. Пока интернет-маркетинг там является не заменой традиционному, а скорее дополнением. Компании этих стран (особенно материального производства) используют в своей деятельности интернет-маркетинг в качестве только средства коммуникации и не всегда владеют методиками внедрения технологий и методов использования интернет-маркетинга. Они только осваивают новую бизнес-культуру, которая является стандартом для всех компаний в странах с развитой экономикой.

В интернет-маркетинге должен применяться системный подход, который внедрен в большинстве компаний высоко развитых стран. Это означает, что у компании должна быть стратегия развития вашего интернет-маркетинга на среднесрочную перспективу. Для этого руководство компании должно четко понимать насколько интернет-маркетинг может повлиять на развитие бизнеса, какие задачи могут решаться собственными силами, а для чего требуется привлечение сторонних подрядчиков. Для корректировки и уточнения стратегии в компании должна проводиться обратная связь с клиентами (в виде анкетирования, опросов и т.д.), а затем вся полученная информация анализироваться. В странах с развитой рыночной экономикой уже в 2008-2010 годах предлагались такие услуги как: маркетинг в социальных медиа и его измерение, интернет-консалтинг, полноценная веб-аналитика, работа над юзабилити, e-mail и мобильный маркетинг [3].

Руководитель компании должен иметь четкое представление о влиянии интернет-маркетинговых достижений или неудач на бизнес-показатели. Показателями эффективности могут быть не только

количество кликов, заполненных форм и заявок, но и реальное увеличение продаж, количество новых покупателей.

В интернет-маркетинге должны работать качественные и ответственные специалисты. Для этого должна быть соответствующая система премирования, мотивация и перспективы карьерного роста, а также о вовлечение интернет-маркетеров в решение бизнес-задач. Последнее особенно важно, если бизнес компании в большей степени работают в интернете или получают из интернета более 20% потенциальных клиентов.

Причинами отказа от использования интернет-маркетинга в компаниях можно назвать следующие:

1. Непонимание всех возможностей интернет-маркетинга и аналитики: многие маркетеры всерьез считают Интернет только средством стимулирования продаж.

2. Слабая связь предлагаемых разрозненных инструментов интернет-маркетинга с экономикой компании, ее бизнес-моделью и стратегией развития [2].

3. Отсутствие культуры проведения подкрепляющих исследований и аналитических аудитов перед началом каких бы то ни было работ. Для подбора поисковых запросов необходимо провести маркетинговое исследование потребительских предпочтений, выполнить сегментацию аудитории и исследовать товарную матрицу клиента.

4. Неготовностью и некомпетентность владельцев бизнеса делать заказы на онлайн-рекламу у агентств для продвижения своих товаров на рынок (пока они готовы покупать в основном трафик).

В условиях глобализации для развития бизнеса Интернет стал насущной потребностью. Появление интернет-маркетинга является новым шагом в эволюции продвижения продуктов на рынок. Интернет-маркетинг имеет явные преимущества по сравнению с традиционной системой маркетинга: значительно снижает стоимость и сокращает временные затраты на маркетинговые исследования, расширяет информационное пространство, появляется удобство представления и использования, полнота и актуальность информации, упрощение управления жизненным циклом продукта. Развитие существующих маркетинговых коммуникаций обеспечивает мощную обратную связь компании-производителя с потребителем, позволяет осуществлять операции в режиме реального времени и значительно уменьшить финансовые затраты при обеспечении коммуникаций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Джеффри Гитомер. Бизнес в социальных сетях. Как продавать, лидировать и побеждать. СПб.: Питер, 2012. 192 с.

2. 3 Problems of Internet Marketing and How to Navigate Around Them.

<https://www.affordablewebdesign.com/>

3. <http://blog.completo.ru/pochemu-rynok-internet-marketinga-v-rossii-ne-vau/>

4. <http://internet-marketing.alltop.com/>

ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

ДРОБОТ Ю.А., Черновицкий национальный университет им. Ю. Федьковича

The body of article shows the main aspects of the development of economic growth in the current conditions of the economy. It focused on the causes and problems of social and economic development.

The need of the introduction into practices the principles of cooperation between Ukraine and EU is stressed.

Keywords: economic growth, integration processes, international cooperation, European integration.

В современных условиях вопросы экономического роста и путей развития страны заняли главенствующие позиции в Украине. Это связано, в первую очередь, с тем, что в наше время социально-

экономическая динамика является решающим фактором возможности государства обеспечить высокий уровень благосостояния для всех граждан и занять достойное место страны в мировой экономике.

Развитие и рост экономики является чрезвычайно сложными явлениями, что определяет существование научных теорий относительно их механизмов действия, которые меняются не только в процессе развития науки, но также учитывая текущую политическую и экономическую конъюнктуру. В частности, геостратегическое позиционирование Украины в направлении евроинтеграции обусловлено положительным опытом европейской интеграции, выходом ее за последние годы на качественно новый уровень, а также стремительным увеличением количества стран, которые активно применяют интеграционные механизмы в своей экономической политике.

Перед Украиной проблема обеспечения стабильного социально-экономического роста стоит особо остро, поскольку практически все годы независимости с экономической точки зрения не были успешными. В Украине наблюдались значительные темпы падения ВВП в количественном и временном измерении, и сегодня страна находится в состоянии глубокого кризиса.

Одной из причин такого состояния экономики и общества стало то, что переход от административно-командной экономики к рынку в нашей стране проводился в условиях обострения структурных диспропорций, ухудшения технического и технологического уровня производства, снижения жизненного уровня населения. Для перехода же транзитивной экономики на траекторию модернизации, вывода на передовые позиции среди других факторов экономического роста инвестиций в человеческий капитал, новейшие технологии и инновации, необходимо накопление «порогового» уровня соответствующих институтов, определенная последовательность и скорость проведения глубоких реформ, а также понятная для рядовых граждан, эффективная и соответствующая отечественной общественной психологии и ментальности государственная экономическая политика. В Украине же политики, «управляют процессами спонтанно и рефлекторно».

Сегодня, по мнению многих ученых, перед Украиной не стоит стратегическая задача прорыва от индустриального общества к постиндустриальному, а скорее задача прорыва от отсталого неэффективного индустриального общества к передовому индустриальному, а уже потом - к постиндустриальному, информационному обществу. Стране нужно преодолеть иллюзорные представления относительно возможности обеспечения постиндустриальной трансформации украинской экономики уже на нынешнем этапе развития. В действительности речь должна идти о соответствии утверждаемых моделей задачам реиндустриализации. Для понимания общественных изменений, такой подход представляет существенно важным.

Основным мотивом международной экономической интеграции является обеспечение экономического роста и повышения уровня жизни людей в странах объединения. Реальный эффект международного сотрудничества в рамках интеграционных объединений является тем экономическим мотивом, который усиливает тенденцию к сближению хозяйственных комплексов отдельных стран. Интеграционные процессы являются существенной характеристикой современного мирохозяйственного развития. Они развиваются в различных формах, на разных уровнях и в составе различных международных субъектов. Межгосударственная экономическая интеграция, осуществляя комплексное воздействие на источники экономического роста, не только количественно, но и качественно способна обеспечить экономический рост, положительно влияя на увеличение человеческого капитала, повышение необходимого для развития уровня знаний, улучшение институциональной среды.

Несмотря на многочисленные проблемы, Украина имеет глубокие возможности утвердиться на европейском рынке за счет расширения объемов торговли и интенсивной динамики сотрудничества. Эти возможности связаны с наличием природно-ресурсного потенциала, высококвалифицированной рабочей силы, потенциала научно-исследовательских институтов, высокого уровня технического образования и научно-исследовательской деятельности. Географическое положение Украины на границе с ЕС создает дополнительные возможности для оптимизации затрат на проведение евроинтеграционных мероприятий. Важное значение для Украины имеет распространение режима свободной торговли, благодаря чему

большинству отечественных товаров предоставлен или беспошлинный режим ввоза на рынки ЕС, или режим ввоза с низкими таможенными ставками.

Исходя из необходимости обеспечения в Украине экономического роста, очевидно, целесообразно в рамках осуществляемых реформ строить иерархию европейских норм в контексте первоочередности внедрения. С точки зрения содействия экономическому росту в Украине желательно обеспечить реализацию свободного движения товаров и услуг, свободного движения капитала, адаптировать европейское законодательство о банках и финансовых услугах, корпоративное законодательство, законодательство о банкротстве, регулирования естественных монополий. Важным направлением обеспечения эффективности сотрудничества Украины с ЕС является унификация стандартов и статистики, использование европейского законодательства по стандартизации и повышения качества работы национальных органов статистики, введение европейского социального и трудового законодательства.

Наиболее перспективными направлениями развития сотрудничества Украины и ЕС в рамках интеграции являются: использование институционального опыта ЕС при распространении в Украине европейских правил и стандартов; взаимное реальное открытие рынков Украины и ЕС; распространение процессов финансовой интеграции. При этом адаптация институтов к требованиям ЕС, гармонизация регулирующих функций в финансовой и в целом в социально-экономической сфере являются весомыми факторами постепенной ликвидации экономических, административных и организационных барьеров на пути создания единого экономического пространства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Україна – європейський союз: соціальний вимір, український монітор. - [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://cpcfpu.ru/projects/foreignpolicy/papers/0207/>.

EVENT-МАРКЕТИНГ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

**МАТВЕЕВА Елена Геннадиевна, к.филол.н., доцент,
Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого**

The article discusses various interpretations of the concept of event, event-marketing, revealed similarities and differences in domestic and foreign authors. Special attention is paid to the inadmissibility of identifying event-marketing and event-management.

Key words: event, event-marketing, event-management, advertising, promotion, brand.

Рост и развитие рыночных отношений заставляют производителей предпринимать разнообразные мероприятия, чтобы победить в конкурентной борьбе. Разрабатывая масштабные рекламные кампании, фирмы выявляют новые способы взаимодействия с целевой аудиторией. В результате этого возникает перегруженность. Данный термин используется в книге М. Ньюмейера «ZAG: манифест нового маркетинга» [5]. Он обозначает избыток предложений, кажущихся, на первый взгляд, выгоднее, чем у других производителей. Это явление порождает рекламную и информационную перегруженность, поскольку вслед за увеличением количества товаров и услуг на рынке растет и количество рекламных обращений.

Покупатель в ситуации большого объема информации отдает предпочтение либо привычному товару, либо вообще принимает решение об отказе от продукта или приобретении его в другое время. Таким образом, перегруженность может негативно сказаться на финансовом результате производителей [5].

Поэтому многие компании ищут новые способы взаимодействия с целевой аудиторией, разрабатывая программные продукты для их внедрения в средства коммуникации потребителей, а

некоторые прибегают к «ненавязчивой рекламе», одним из вариантов которой выступает event-маркетинг или событийный маркетинг.

Event-маркетинг – способ продвижение товара или услуги путем разработки и реализации специальных мероприятий, эмоционально воздействующих на восприятие потребителей относительно объекта продвижения. Среди известных ATL и BTL видов рекламы он занимает промежуточное положение, интегрировав средства и способы продвижения товаров и услуг [4].

В целях формирования правильного понимания данного направления ознакомимся с определениями event-маркетинга, поскольку он не имеет фундаментальной теоретической базы, которая присуща основным областям науки.

Д. Гетц определяет «ивент» как важное или знаменательное событие для людей, а event-маркетинг как возможность взаимодействия с целевой аудиторией способом, выходящим за рамки традиционного маркетинга [7].

С. Дамм в книге «Event-менеджмент: как применять лучшие практики маломасштабных мероприятий?» в целях определения event-маркетинга обращается к этимологической составляющей термина «event» [11]. Так ею установлено, что ивент происходит от латинского «eventus», которое раньше употреблялось лишь для описания грандиозных не виданных ранее событий, и рекомендует аналогичную трактовку в рамках event-маркетинга [11]. На основе этого автор предлагает понимать под событийным маркетингом мероприятия, предоставляющие организациям, государствам и прочим субъектам возможность сформировать долгосрочную привлекательность по отношению к себе.

Х. М. Эрнандес-Моголон и Х. А. Фолгадо-Фернандес в статье, посвященной событийному туризму и анализу событийного маркетинга в целом, предлагают под термином «event» понимать специальные праздники, планируемые и организуемые различными институтами общества или частными организациями [8]. Они являются особым способом взаимодействия с целевой аудиторией в рамках event-маркетинга, позволяя привлечь внимание как потребителей, так и инвесторов.

Г. Боудин, Дж. Аллен и другие авторы книги «Event Management» рассматривают «event-маркетинг» как одноразовые или редко происходящие мероприятия, которые выходят за пределы обычного маркетинга и программ продвижения [9].

С. Эссекс в статье «Мега-ивент как стратегия возрождения городов» определяет событийный маркетинг не только как эффективный механизм взаимодействия с потребителем и способ продвижения, но и инструмент, стимулирующий развитие городской инфраструктуры и ее обновление. В качестве примера он приводит подготовку объектов и населенных пунктов к такому крупномасштабному спортивному событию как Олимпиада [10].

Анализируя представленные подходы, можно отметить общие черты: все специалисты отмечают значимость и уникальность событий в рамках event-маркетинга. Кроме этого они акцентируют внимание, что ивент-маркетинг – нетривиальный, но универсальный способ продвижения товаров, услуг, территорий и прочих объектов, выходящий за пределы установившихся способов взаимодействия с целевой аудиторией.

Также каждый из авторов отмечает, что процесс определения event-маркетинга достаточно субъективен, существует бесконечное множество возможных способов толкования данного понятия.

Помимо представленных, существует множество иных интерпретаций событийного маркетинга [3]. Рассмотрим самые известные. Событийный маркетинг – это:

- комплекс мероприятий, целью которых является продвижение бренда в маркетинговой среде с помощью организации специальных событий;
- сфера услуг, осуществляющих организацию специальных мероприятий;
- комплекс специальных мероприятий и акций, способных не только запомниться, но в ряде случаев стать новостью [6].

Анализируя представленные определения, можно заметить, что многие из них подчеркивают отличия событийного маркетинга от событийного менеджмента, в рамках которого, как полагают специалисты, и зародился event-маркетинг.

В случае, когда говорится о сфере, занимающейся организацией специальных мероприятий, то событийный маркетинг отождествляют с событийным менеджментом – это ошибка, как и говорить о том, что это любые способы яркой презентации бренда (в данном случае это, скорее всего, будет относиться к эмоциональному маркетингу или шоу-маркетингу). Таким образом, в случае, когда речь идет об организационном процессе производства мероприятия с акцентом на последовательность, длительность действий, распределение обязанностей без принятия во внимание маркетинговой составляющей, то это событийный менеджмент. Когда же речь идет о создании мероприятия, позволяющего выстроить эмоциональную связь между потребителем и брендом, привлечь внимание потенциальных потребителей к предложению, это – событийный маркетинг [1].

Но стоит отметить, что организационные вопросы играют немаловажную роль, так как непроработанность деталей мероприятия, отсутствие управления и контроля не позволят достичь желаемого эффекта. Это может наоборот вызвать отрицательные эмоции, которые затем перейдут на бренд и предлагаемые им товары или услуги, сформировав негативное отношение к марке среди потребителей.

Таким образом, событийный маркетинг и событийный менеджмент – две категории, взаимодействие которых способствует формированию ключевых факторов успеха бренда; их сущность различна, но вклад в деятельность, связанную с продвижением бренда, равнозначен.

Реализация event-маркетинга позволяет не только продвигать бренд, но и проводить исследование отношения потребителей к компании, анализировать эмоциональную составляющую аудитории, а на основе полученных данных разрабатывать дальнейшую маркетинговую стратегию, которая позволит повысить лояльность уже имеющихся клиентов и приобрести новых [2].

В результате, событийный маркетинг – не только инструмент продвижения, но и альтернативная площадка для проведения маркетинговых исследований.

Event-маркетинг позволяет компаниям решать задачи, связанные с достижением следующих целей: повышение узнаваемости бренда, расширение клиентской базы, формирование из сотрудников организации команды единомышленников, максимизация прибыли.

Таким образом, событийный маркетинг – достаточно универсальный инструмент продвижения бренда, используя который можно достичь интеграции целей и ценностей компании и потребителя. Успешность его реализации напрямую зависит от эффективности работы в рамках event-менеджмента, который не следует отождествлять с event-маркетингом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1 Event-маркетинг[Электронный ресурс]. – 121 с. – Режим доступа: <http://www.pvl-rco.kz/files/event-marketing.pdf> – 18.02.2016

2 Веприцкая В.С., Особенности event – маркетинга на примере проведения гонок на тракторах «Бизон – Трек – Шоу» [Электронный ресурс] // Студенческий научный форум 2012. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/277/1804>. – 13.02.2016

3 Глобова С. А. Зарубежный опыт применения событийного маркетинга как инструмента повышения туристической привлекательности территории // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). — СПб,Реноме. – 2013. — С. 137-140.

4 Манн И., Маркетинг на 100%. – Москва, «Манн, Иванов и Фербер». – 2013. – 296 с.

5 Марти Ньюмейер, ZAG: манифест другого маркетинга. – М., Манн, Иванов и Фербер. – 2015. – 192 с.

6 Пашутин С.Б., Физиология ажиотажа. маркетинговые приемы привлечения потребителей к торговой марке: практическое пособие. – М., КНОРУС. – 2016. – 502 с.

7 Donald Getz, Event Studies: Theory, research and policy for planned events / Donald Getz, Stephen J. Page. – New York, Routledge. – 2012. – 514 p.

8 Event tourism analysis and state of the art / Jose Manuel Hernandez-Mogollon [other]. // European Journal of Tourism, Hospitality and Recreation. – 2014 – Vol.5. – p. 83-102

9 Events Management / Glenn A J Bowdin [other]. – London, Routledge. – 2012. – 774 p.

10 Stephen Essex, Mega-events as a strategy for urban regeneration [Electronic resource]. – Mode access: http://www.mi.camcom.it/c/document_library/get_file?uuid=a9ac0fca-975b-41a6-aab5-36bb9b4e0610&groupId=10157 – 20.05.2016

11 Sven Damm, Event Management: How to Apply Best Practices to Small Scale Events. – Hamburg, Diplomica® Verlag GmbH. – 2011. – 142p.

MARKETINGUL INTERN - O NOUĂ ABORDARE ÎN DEZVOLTAREA ÎNȚREPRINDERILOR

SLUTU Rodica, lector univ., USARB

Marketing is insufficient when it is a simple compartment of enterprise, it becomes appropriate only when all employees are aware of their influence on consumer satisfaction.

In specialized literature there are a variety of approaches to what is internal marketing. This variety of approaches led to a variety of activities, being specific for this type of marketing.

The diversity of interpretations and definitions led to difficulties in implementation and widespread adoption of the concept.

Keywords: internal marketing, human resources management, employee, organizational communication.

Marketingul este insuficient atunci când reprezintă un simplu compartiment al unei întreprinderi, el devine corespunzător numai atunci când toți angajații acesteia sunt conștienți de influența lor asupra satisfacției consumatorilor.

Philip Kotler menționează că, „marketingul este un lucru mult prea important pentru a fi considerat un simplu compartiment” [3].

Concepția de marketing a întreprinderii moderne ridică la rangul de necesitate orientării ei atât spre exterior, cât și spre interior. Faptul că relațiile interne sînt la fel de importante în organizație ca și relațiile externe este unanim recunoscut de literatura marketingului relațional. Totuși, abordările timpurii ale marketingului intern s-au bazat pe viziunea tranzacțională a marketingului.

În principiu, marketingul intern are două niveluri: în primul rînd, diversele funcții de marketing - forța de vânzare, publicitatea, relațiile cu clienții, managementul produselor, cercetarea de marketing, în al doilea rînd, celelalte departamente trebuie să adere la concepția de marketing - trebuie „să se gîndească la clienți”.

În literatura de specialitate există o varietate de abordări legate de ceea ce reprezintă marketingul intern. Această varietate de interpretări a condus la o gamă variată de activități considerate a fi specifice acestuia. Diversitatea de interpretări și definiții a condus, la rîndul său, la dificultăți de aplicare și adoptare pe scară largă a conceptului dat.

Pentru ca marketingul intern să fie eficient operaționalizat ca o paradigmă a schimbării organizaționale a managementului și a implementării de strategii, este necesară o clarificare la nivel de definire a acestuia. În acest context, este nevoie de precizarea exactă a specificului marketingului intern, avînd în vedere faptul că definirea și clasificarea sînt premisele fundamentale ale analizei de marketing.

În acest sens ne propunem să analizăm etapele de dezvoltare a marketingului intern în cadrul serviciilor (tabelul 1).

În prima etapă a apariției marketingului intern, cercetările întreprinse de Berry și Parasuraman au evidențiat faptul că, „marketingul intern se referă la atragerea, dezvoltarea, motivarea și menținerea angajaților calificați prin intermediul unui loc de muncă și produse ce satisfac nevoile lor” [1, p.83].

Serviciile efective necesită o coordonare eficientă între personalul de legătură și personalul coordonator. Asupra acestui fapt la cea de a doua etapă, a atras atenția Gronroos care remarcă că, „marketingul intern este o modalitate de integrare a diferitelor funcții vitale a relațiilor cu clienții în cadrul companiilor de servicii”.

Astfel, în definițiile lui Berry și Gronroos se evidențiază necesitatea de motivare a angajaților și de utilizare a tehnicilor specifice marketingului. Cu toate acestea, diferența esențială între abordarea acestor autori este că, angajații nu sunt tratați ca fiind clienți [5].

La cea de a treia etapă se evidențiază rolul marketingului intern ca instrument de implementare în cadrul serviciilor.

Tabelul 1. Etapele dezvoltării marketingului intern în cadrul serviciilor

<i>Etape de evoluție</i>	<i>Autori</i>	<i>Abordări conceptuale a marketingului intern</i>
Etapa 1: Motivarea și satisfacerea angajaților	Leonard Berry (1981); George, W.R., (1977) Thompson, T.W. (1978); Murray, J. G. (1979); Sasser, W.E.	-angajații nu sunt clienții întreprinderii;
Etapa 2: Orientarea clienților	Christian Gronroos	- orientarea către clienți prin intermediul unui proces de influențare a angajaților; - angajații motivați sunt totodată și clienți fideli”
Etapa 3: Lărgirea conceptului de marketing intern	Winter, J.P. (1985); George W.R. (1990); Glassman, M., McAfee, B. (1992)	- tehnică de gestionare a angajaților în vederea atingerii obiectivelor organizaționale; - integrarea funcțiilor de marketing și de personal în măsura în care personalul devine o resursă a funcției de marketing.

Sursa: elaborat de autor

În principiu, mai târziu marketingul intern a fost generalizat pentru orice tip de strategii de marketing.

Potrivit lui Piercy și Morgan instrumentele și tehnicile de marketing extern pot fi aplicate și în interiorul întreprinderii [6].

Modelul explică legăturile existente între marketingul intern și programele marketingului extern. Marketingul intern apare ca un mecanism de implementare a politicilor reducând divergențele interfuncționale a întreprinderii și de depășire a rezistenței față de schimbare.

Prin urmare, aceasta a condus la lărgirea aplicațiilor marketingului intern către mai multe tipuri de organizații, nu doar către servicii.

Într-o întreprindere există două forme distincte de marketing: marketingul extern, care are ca principal punct de concentrare consumatorul și marketingul intern, care se referă la totalitatea activităților de marketing reflectate asupra mediului intern al firmei, *angajaților*.

Legătura dintre marketingul intern și programele marketingului extern a făcut ca marketingul intern să fie văzut asemeni unui instrument general al implementării în cadrul oricărei strategii a organizației.

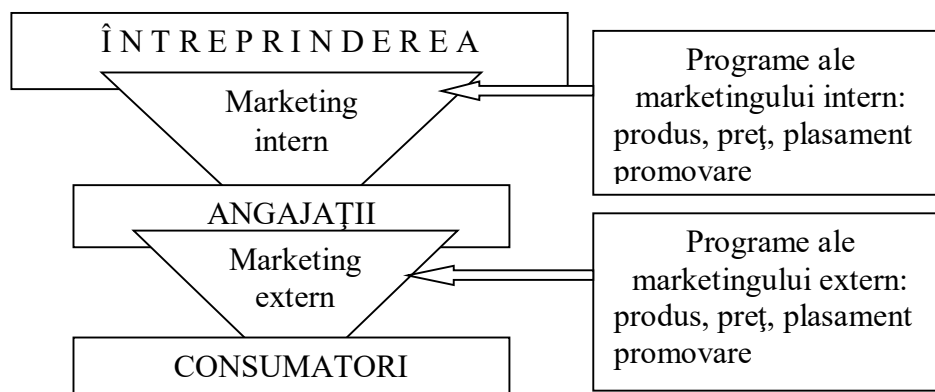


Figura 1. Legătura existentă între marketingul intern și marketingul extern

Astfel, marketingul intern este definit ca: „planificarea efortului pentru a depăși rezistența organizației față de schimbare și pentru a alinia, motiva și integra angajații în legătură cu implementarea efectivă a strategiilor corporale și funcționale” [2, p.83].

Abordarea tratată de Luigi Dumitrescu pleacă de la ideea de diferențiere între marketingul intern și cel extern „Pentru marketingul extern receptorul mesajului de marketing este publicul larg, iar pentru marketingul intern sînt angajații firmei [1, p. 83].

În opinia lui Piercy și Morgan, [2, p. 42] instrumentele și tehnicile de marketing extern ar putea fi aplicate în interiorul întreprinderii .

Observăm că, orice schimbare în cadrul unei strategii a întreprinderii apare datorită necesității unor eforturi ale marketingului intern. În acest context, implementarea marketingul intern asigură satisfacerea clienților, recunoscînd totodată și rolul central al angajaților.

Cu toate acestea, în ciuda dezvoltării rapide a literaturii legate de marketingul intern, relativ puține organizații aplică în practică acest concept. Una din principalele probleme care contribuie la acest lucru este faptul că nu există un singur concept unitar a ceea ce se înțelege prin marketing intern.

Există o varietate de sensuri atribuite în literatura de specialitate legate de ceea ce reprezintă de fapt marketingul intern.

În sinteză, viziunile asupra definițiilor marketingului intern pe parcursul evoluției marketingului sunt prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2. Evoluția definițiilor de bază a marketingului intern

Nr.	Autori	Definiții
1.	Leonard Berry (1981)	„Marketingul intern presupune a privi angajații asemeni unor clienți interni, a privi locurile de muncă asemeni unor produse interne ce satisfac nevoile și cerințele clienților interni, dar care are în vedere și obiectivele organizației”.
2.	Leonard Berry, Parasuraman, A. (1991)	„Marketingul intern se referă la atragerea, dezvoltarea, motivarea și menținerea angajaților calificați prin intermediul unui loc de muncă și produse ce satisfac nevoile lor.”
3.	Christian Gronroos (1985)	„Marketingul intern este o metodă de motivare a personalului față de caracterul conștient al clienților și orizontul de vânzare, avînd ca scop utilizarea unor activități asemănătoare marketingului, redefinind marketingul intern ca piața internă a angajaților”
4.	Winter, J.P. (1985)	„Marketingul intern reprezintă, ierarhizarea, educarea și motivarea personalului față de obiectivele instituționale fiind un proces ce face ca personalul să înțeleagă și să recunoască nu numai valoarea programului, dar și locul lor în cadrul acestuia”
5.	George, W.R. (1990)	„Marketingul intern este o filosofie de conducere a resurselor umane a unei organizații”
6.	M. Bruhn, 1999	„Marketingul intern înseamnă optimizarea sistematică a proceselor interne ale întreprinderii cu ajutorul instrumentelor de management al marketingului și management al resurselor umane pentru a impune marketingul ca mod de gîndire intern, printr-o orientare consecventă atît spre clienți, cît și spre personal, astfel încât să se realizeze eficient obiectivele de piață ale întreprinderii”

Sursa: Elaborat de autor

Din definițiile selectate în tabelul 2 înțelegem foarte bine că, marketingul intern reprezintă valorificarea superioară a capitalului uman și intelectual al întreprinderii și a creșterii motivației angajaților. Astfel, marketingul intern se referă la relațiile cu „piața angajaților”. Marketingul intern poate fi privit ca parte integrantă a marketingului, datorită contribuției sale indirecte, dar valoroase, la menținerea relațiilor cu clienții externi.

Succesele sau eșecurile planurilor de marketing ale unei firme depind de angajații firmei. „Oamenii sunt primul meu eșalon de clienți”, menționează Anita Roddick .(Kotler, 2004)

Aceeași optică este susținută și de Walt Disney: „Nu vei putea avea niciodată relații excelente cu clienții, dacă nu ai relații bune cu angajații” [3].

Angajații trebuie să simtă că aparțin unei organizații utile, care depune o muncă utilă și aduc o contribuție utilă la progresul societății umane.

Este de subliniat că, marketingul intern este marketingul care are ca focus publicul intern al companiei și anume resursele umane ale acesteia.

În acest context menționăm că, obiectivul principal al marketingului intern este încurajarea comportamentului personalului, astfel încât întreprinderea să poată stabili legături publice cu clienții. Obiectivul principal al marketingului intern include următoarele obiective secundare a acestuia [1,p. 85]:

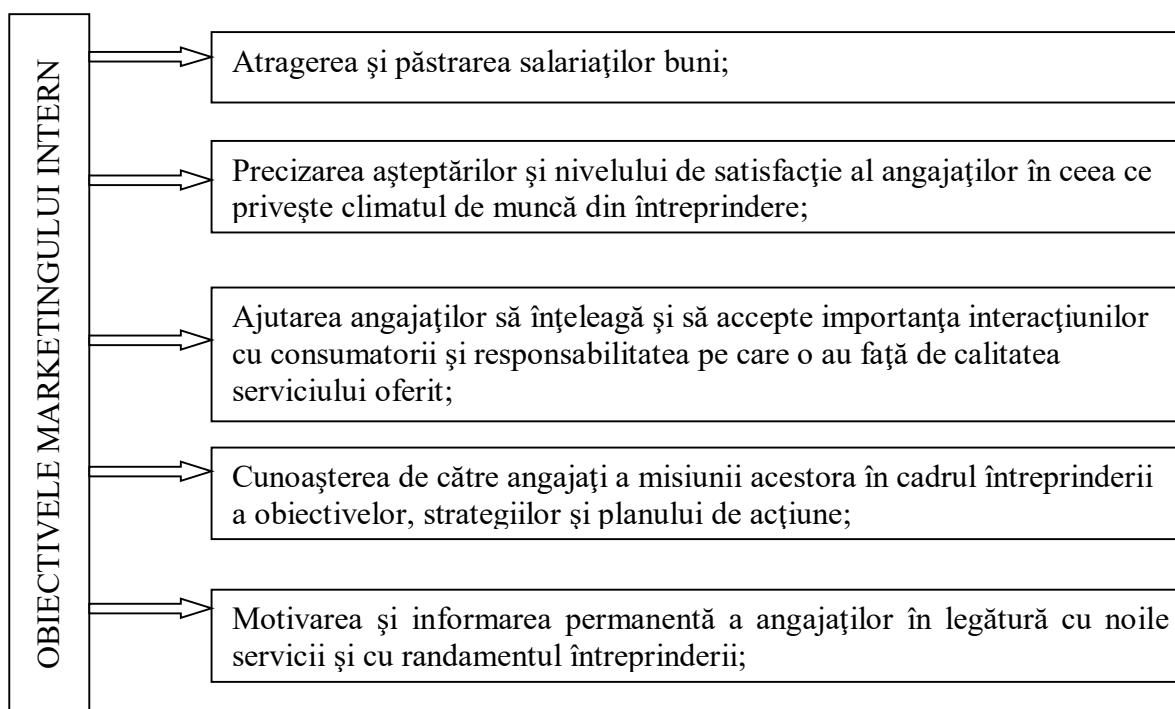


Figura 2. Obiectivele marketingului intern

Sursa: elaborat de autor în baza [2, p. 26]

Este evident că îndeplinirea acestor obiective este condiționată de modul cum este organizat marketingul intern în cadrul firmei și cum este gestionat personalul firmei în vederea satisfacerii consumatorilor.

Berry, L. a pus în evidență trei perspective în înțelegerea marketingului intern [10]:

- ca normă – angajații mulțumiți pot aduce clienți satisfăcuți;
- ca metodă – piețele interne ca și cele externe pot fi abordate în aceeași manieră;
- ca ansamblu de relații – satisfacerea clienților și satisfacerea angajaților se intercondiționează formînd un circuit ce trebuie susținut continuu.

Cercetările întreprinse de Bruhn evidențiază faptul că nici transpunerea marketingului intern ca metodă și ca normă nu pot fi considerate ca obiectiv primordial.

Potrivit aceleiași surse este necesar să se considere marketingul intern ca un schimb relațional între întreprindere și clienți.

Pornind de la faptul că specialiștii identifică marketingul intern în cea mai mare parte cu domeniul specific ale managementului organizației.

Noile teorii și practici de resurse umane folosesc din ce în ce mai des instrumente de marketing clasice.

Specialiștii de marketing, comunicare, resurse umane percep secolul ca fiind unul al comunicării și al marketingului.

Precum, s-a constatat nu o singură dată, marketingul intern ne pune în fața unei abordări strategice strîns legat de managementul resurselor umane. Efectul intern este valorificarea superioară a capitalului uman și intelectual.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Fără a face o analiză detaliată a marketingul intern, ne dăm seama că motivele pentru care companiile ar trebui să își asume implementarea marketingului intern sunt multiple:

- marketingul intern duce la creșterea loialității față de firmă;
- angajații pot ajuta mai bine clienții când cunosc produsele;
- angajații care au încredere în marca firmei și produsele acesteia lucrează mai cu spor și mai bine.

Este de subliniat că, o examinare a literaturii de specialitate denotă că, există mai multe modele de implementare a marketingului intern în cadrul întreprinderii.

Totodată realitatea demonstrează interdependența dintre management și marketing, și anume, un manager trebuie să fie un bun cunoscător de marketing, iar un marketing – manager trebuie să posedă cunoștințe în managementul general.

În consecință, putem defini marketingul intern, ca reprezentînd, înainte de toate, „o abordare particulară a marketingului, dar și managementului resurselor umane” [7]. Acesta este un marketing umanist și constă într-un ansamblu de metode și tehnici care, aplicate într-o anumită ordine, vor permite întreprinderii să-și sporească nivelul de performanță în interesul, deopotrivă, al clientului, cât și al propriilor colaboratori”.

Așadar, putem menționa, că marketingul intern reprezintă un ansamblu de metode și tehnici care, aplicate într-un plan de acțiune vor permite întreprinderii să dispună permanent de un capital uman capabil să conducă la creșterea competitivității întreprinderii pe piață.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Dumitrescu, L.; Apostu, C. *Strategii de marketing intern*: Sibiu, Editura Eranos, 2008 p. 283
2. Gronroos, C. *American Marketing Association Services Conference Proceeding* 1985 p.242.
3. Kotler, Ph.; Armstrong G. *Principiile Marketingului*: București, ediția II, traducere de Nistor Smaranda și Crișan Cosmin, 2004, p.1094
4. Manolescu, A. *Managementul Resurselor Umane*: București, Editura Economică, 2001.
5. Mathis, R.L.; Nica, P.; Rusus, C. *Managementul Resurselor Umane*: București, Editura Economică, 1997.
6. Moldovan-Scholz, M. *Managementul Resurselor Umane*: București, Editura Economică, 2000.
7. Petrescu, Ion *Managementul capitalului uman*: București, Editura Expert, 2010 p.671
8. Rotaru, A. *Managementul Resurselor Umane*. Iași, Editura Sedcom Libris, 1998.
9. Țuclea, Claudia – Elena, *Revista de turism* Nr. 1, Academia de Studii Economice București, 2010, p.31
10. <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=257&idb> Monica roman, Cursuri in format digital, Resursele umane in România. Evaluarea si eficienta

REPERCUSIUNI ECONOMICE ȘI SOCIALE ALE STRESULUI PROFESIONAL ASUPRA PERFORMANȚEI ORGANIZAȚIONALE

BÎRCĂ Alic, conf. univ., dr., ASEM

This paper talks about the problem of the occupational stress and its economic and social consequences on organizational performance. Considered the disease of the XXI century, occupational stress should be treated with special attention from both senior managers and human resources specialists. In this context, are show the causes that lead to stress in the workplace, but also its negative effects both at individual and organizational levels. Tolerating professional stress can have serious economic and social repercussions on organizational performance. Considering that prolonged stress can lead to the development of the burnout syndrome, we found it necessary to address this issue which, too, has direct implications for organizational performance.

Key words: stress, occupational stress, burnout syndrome.

Stresul profesional reprezintă o problemă de ordin psihologic ce afectează sănătatea resurselor umane, pe de o parte, și performanța organizațională, pe de altă parte. În condițiile în care stresul este considerat boala secolului XXI și generator de noi maladii, acesta necesită o atenție deosebită pentru a-i putea face față.

Stresul profesional poate fi definit ca un complex de reacții fizice, emoționale, cognitive, comportamentale și psihologice, ce apar în cazul unei discrepante între exigențele postului de muncă și competențele profesionale ale angajatului. Stresul reprezintă o reacție personală și subiectivă la tensiune, deci depinde de percepția fiecărui individ, atât asupra dimensiunii problemei cu care se confruntă, cât și a capacității personale de a-i face față.

Datorită schimbărilor care au loc sub aspect economic și social, precum și a creșterii instabilității posturilor și a suprasolicității profesionale la locul de muncă, stresul ocupațional sau profesional afectează tot mai mulți angajați.

Pornind de la un studiu efectuat la Universitatea Yale, care a arătat că aproape 30% dintre persoanele care activează se simt extrem de stresați de locul de muncă. Experții Administrației pentru Sănătate și Siguranța Muncii din Statele Unite au declarat stresul ca factor de risc la locul de muncă [12].

Potrivit unui studiu, în Europa mai mult de 40 de milioane de oameni sunt afectați de stresul profesional. În ultimul sondaj anual al Industrial Society, realizat în țările membre ale Uniunii Europene, s-a relevat că 76% din angajații comunitari consideră că stresul profesional este cea mai mare problemă de sănătate și siguranță cu care se confruntă și se vor confrunța pentru următorii cel puțin 2 ani. De asemenea, stresul profesional este responsabil pentru 50-60% din absenteismul medical al angajaților Uniunii Europene, fapt ce produce pierderi anuale în economia Uniunii Europene de aproximativ 20 miliarde de Euro [13].

Luând în considerație consecințele economice și sociale ale stresului profesional, la nivelul Uniunii Europene au fost întreprinse mai multe demersuri. Astfel, a fost adoptată Directiva-cadru a UE cu referite la sănătatea și securitatea muncii. Potrivit Directivei în cauză, angajatorii au obligația de a aborda stresul la locul de muncă care se încadrează în sfera juridică a sănătății și securității la locul de muncă. Aceasta prevede în mod cert ca stresul să fie abordat în același mod sistematic și logic ca și alte probleme de sănătate și securitate, prin aplicarea modelului de gestionare a riscurilor, cu un accent deosebit pe măsurile preventive.

În afară de aceasta, *Acordul cadru privind stresul la locul de muncă și Acordul cadru privind hărțuirea și violența la locul de muncă* oferă îndrumări pentru angajatorii din Uniunea Europeană în abordarea stresului la locul de muncă. Statele membre UE au elaborat propriile orientări practice și instrumente de prevenire a stresului, violenței și a altor riscuri psihosociale. Luând în considerație importanța problemei, ex Parlamentului European - Pat Cox – menționa: „Schimbarea conținutului muncii si, in mod special, a riscului nesiguranței locului de muncă, a făcut ca stresul profesional să devină una din cele mai mari provocări pentru sănătate și securitate în muncă” [13].

Stresul profesional poate fi definit ca fiind rezultatul cel mai dăunător, fizic și psihic, ce se produce atunci când cerințele postului nu se potrivesc cu resursele, capacitățile și nevoile angajaților. Cercetătorii americani în domeniu J. P. Campbell și J. C. Quick definesc stresul profesional ca „pe o stare de activare mintală și fizică ce are drept sursă agenți stresori de natură fizică și/sau psihică asociați cu sarcina sau cu mediul de muncă” [7; p. 235].

Cea mai frecventă cauză de stres este lipsa de control asupra muncii, atât asupra sarcinilor de muncă, cât și asupra duratei timpului de muncă. Monotonia muncii, termenele limită foarte strânse, relațiile necorespunzătoare interpersonale, nesiguranța locului de muncă sunt alți factori care cauzează stresul profesional. Neefectuarea controlului medical periodic, care ar ajuta la depistarea timpurie a simptomelor, igiena personală deficitară, care duce la scăderea imunității organismului este o altă cauză de stres. Femeile ating nivele mai ridicate, dar atât pentru femei, cât și pentru bărbați, stresul poate fi o problemă în toate sectoarele de activitate și la toate nivelele unei organizații.

Studiind literatura de specialitate, am constatat că există o multitudine de factori la locul de muncă care pot genera stresul în rândul angajaților și de care trebuie să se țină seama în procesul de adoptare a deciziilor privind resursele umane. În acest sens, putem evidenția: statutul și rolul angajatului în organizație; relațiile interpersonale în mediul profesional; proiectarea postului de muncă; ritmul de muncă diferit de la o zi la alta; comportamentul profesional inadecvat etc. [4; p. 52]. Multitudinea factorilor menționați pot avea efecte negative atât asupra angajatului, cât și a organizației (*Tabelul 1*).

Efectele negative ale stresului profesional la nivel individual și organizațional au implicații directe și la nivelul întregii societăți. Pentru societate stresul profesional duce la creșterea presiunii asupra serviciilor sociale și de securitate socială, în special dacă problemele se agravează și duc la: pierderea locului de muncă; șomaj; pensionarea din cauze medicale etc.

Prin urmare, stresul profesional are efecte dăunătoare atât de ordin fiziologic, cât și psihologic, iar pentru a le evita, se impune identificarea prealabilă a cauzelor care provoacă stresul, astfel încât organizația să nu aibă de suportat sau să nu suporte consecințe financiare sau materiale.

Luând în considerație multitudinea efectelor negative ale stresului profesional asupra angajaților, în special, și asupra organizației, în general, managementul resurselor umane trebuie să se axeze și pe această dimensiune, prin elaborarea și aplicarea diferitor programe organizaționale care au drept scop diminuarea stresului profesional. Astfel, considerăm că implicarea managementului resurselor umane în procesul de elaborare și implementare a programelor organizaționale de prevenire a stresului profesional ar viza următoarele *măsuri*:

- proiectarea adecvată a posturilor de muncă care să asigure un grad maxim de exercitare a cunoștințelor și competențelor profesionale de titularii acestora;
- conceperea activității profesionale în felul în care titularul postului să aibă un anumit nivel de responsabilitate, oferindu-i-se suficientă autoritate și permițându-i-se să participe la luarea deciziilor legate de activitatea și viitorul profesional al acestuia;
- stabilirea unui set de sarcini, suficient de variate și de dificile, pentru a menține în permanență interesul profesional al titularului postului;
- încurajarea managerilor în vederea adoptării stilurilor participative de conducere;
- stimularea spiritului de echipă, astfel încât membrii echipei să se susțină reciproc
- încurajarea comunicării *între* departamente-sectoare, precum și pe verticală, de-a lungul lanțului ierarhic managerial, precum și asigurarea unui feedback constructiv spre fiecare angajat privind rezultatul evaluării performanței profesionale;
- dezvoltarea unei culturi organizaționale în care atitudinea față de angajați să fie una pozitivă [6; p. 432].

Stresul profesional este strâns legat de sindromul *burnout*. Potrivit cercetătorilor americani în domeniu C. Maslach și S. E. Jackson, *burnout*-ul reprezintă „un sindrom de epuizare emoțională, de depersonalizare și de reducere a realizării profesionale apărut la indivizii implicați profesional alături de alții” [10; p. 316]. În opinia lui Shirom, *burnout*-ul este o reacție afectivă la stresul permanent al cărui nod central este diminuarea gradată, cu timpul, a resurselor energetice individuale, incluzând expresia epuizării emoționale, a oboselii fizice și a plictiselii, descurajării cognitive [8; p.248].

Tabelul 1. Efecte negative ale stresului profesional

<i>Tipuri de efecte</i>	<i>Caracteristici</i>
<i>La nivel individual</i>	
<i>Efecte subiective</i>	creșterea anxietății și a apatiei; apariția monotonei și a oboselii în muncă; scăderea încrederii în sine; apariția sentimentelor de singurătate sau izolare etc.
<i>Efecte comportamentale</i>	creșterea predispoziției spre erori sau accidente de muncă; dezvoltarea unui comportament inadecvat în raport cu colegii de muncă, superiorii, subordonații etc.
<i>Efecte cognitive</i>	scăderea abilității de a adopta decizii raționale; reducerea capacității de concentrare a atenției; diminuarea intereselor profesionale; creșterea intoleranței la critică etc.
<i>Efecte fiziologice</i>	creșterea tensiunii arteriale; apariția migrenelor; apariția simptomelor digestive; intensificarea tulburărilor de somn; apariția tulburărilor de comportament alimentar; reducerea imunității ce determină contactarea diferitor boli etc.
<i>La nivel organizațional</i>	
<i>Efecte sociale</i>	sporirea absenteismului la locul de muncă; creșterea insatisfacției în muncă; creșterea numărului de conflicte interne între angajați; reducerea loialității față de organizație; creșterea ratei accidentelor de muncă și cea a îmbolnăvirilor profesionale creșterea fluctuației personalului; prejudiciul de imagine etc.
<i>Efecte economice</i>	reducerea productivității muncii; creșterea cheltuielilor legate de absenteism; creșterea cheltuielilor pentru recrutarea de noi angajați; creșterea cheltuielilor de recuperare a angajaților; pagube aduse echipamentelor și pagube în producție datorate accidentelor și erorilor făcute de angajat în timpul muncii etc.

Sursa: Elaborat de autor

În ultimul timp, specialiștii de resurse umane vorbesc tot mai mult despre riscul instalării sindromului „burnout”, ca rezultat al:

- suprasolicitării profesionale;
- oboselii cronice;
- stresului profesional etc.

Sindromul burnout constă în epuizarea fizică, emoțională și psihică cauzată de expunerea excesivă și prelungită la situații stresante. Persoanele care suferă de sindromul burnout se simt presate de a răspunde cerințelor profesionale și, în timp, această acumulare constantă de stres conduce la pierderea interesului și a motivației care au stat cândva la baza activităților desfășurate la locul de muncă. Or, sindromul burnout, la fel ca și stresul profesional, conduce direct la scăderea productivității angajaților.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Agencia Europeană pentru Sănătatea și Securitatea Muncii estimează faptul că o treime dintre medici și o parte semnificativă a populației suferă de sindromul burnout, iar 10% dintre aceștia ajung să aibă deteriorări grave ale stării de sănătate, cum ar fi depresia severă sau alte tulburări psihiatrice, boli degenerative, abuzul de alcool sau droguri.

Așadar, putem constata că principala cauză a sindromului burnout este senzația de suprasolicitare profesională combinată cu subaprecierea eforturilor angajatului din partea superiorilor. Locul de muncă reprezintă un mediu important sau propice pentru dezvoltarea acestei afecțiuni. La fel, putem accentua că principalele cauze care conduc la apariția sindromului burnout în mediul profesional sunt:

- lipsa de recunoaștere profesională din partea superiorilor;
- recompensarea inadecvată pentru munca prestată;
- așteptări nerealiste sau incerte din partea managerului superior;
- desfășurarea unor activități monotone și repetitive care nu oferă satisfacții profesionale;
- munca sub presiune, realizată în mod constant sau într-un mediu profesional inadecvat etc.

Sindromul burnout a fost „alimentat” și mai mult de criza economică care a condus la reducerea numărului locurilor de muncă, fapt ce a determinat ca angajații rămași să fie nevoiți să muncească peste programul normal de muncă pentru a face față cerințelor profesionale, în felul acesta asigurând siguranța postului de muncă. Pericolul de a fi disponibilizat, care persistă practic în fiecare organizație, face ca tot mai mulți angajați să fie afectați de sindromul burnout.

O categorie de angajați care, mai devreme sau mai târziu, ar putea fi afectați de sindromul burnout sunt *workaholicii* sau dependenții de muncă. Workaholismul sau dependența de muncă a început să se observe mai pregnant printre angajații din companiile transnaționale din dorința de a demonstra managerilor superiori că sunt cei mai buni.

Având în vedere consecințele economice, sociale și psihice pe care le are stresul profesional, pe de o parte, și sindromul burnout, pe de altă parte, asupra angajaților, considerăm că specialiștii de resurse umane trebuie să se autosesizeze în problema dată pentru a identifica cât mai rapid cauzele ce conduc la apariția acestor fenomene și, totodată, să inițieze și să implementeze, de comun acord cu managementul superior și cu specialiști din domeniul sănătății ocupaționale și al psihologiei muncii, diferite măsuri organizatorice care ar avea drept scop reducerea sau estomparea acestor fenomene în cadrul organizațiilor. La fel, putem constata că atât stresul profesional, cât și sindromul burnout, ca efecte negative, pot fi diminuate prin implementarea programelor de sănătate ocupațională, aspect despre care vom vorbi în continuare.

Așadar, stresul profesional reprezintă un element important în programele de dezvoltare organizațională. Este una din cele mai importante preocupări, dacă nu chiar cea mai importantă preocupare a angajaților actuali. În consecință, nu este întâmplător faptul că în Uniunea Europeană există presiuni legale pentru a obliga angajatorii să trateze, în strategiile și programele lor de RU, cu mai multă seriozitate aspectele legate de stresul profesional.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. ABORD DE CHATILLON, E., BACHELARD, O., CARPENTIER, St. (coord.). Risques psychosociaux, santé et sécurité au travail: une perspective managériale. Paris : Vuibert. 2012. 366p.
2. ADLER, N. Comportement organisationnel. Une approche multiculturelle. Québec: Reynald Goulet. 1994. 283p.
3. ALIS, D. et d'autre. Risques et souffrance ou travail. Paris: DUNOD. 2013. 396p.
4. BÎRCĂ, A. BAIEȘU, M. Abordarea managementului stresului în cadrul organizațiilor. În: *Economica*. Chișinău, 2002, nr. 3-4. p. 50-54.
5. FISHER, C.D., SCHOENFELDT, L. F., SHAW, J. B. Human Resource Management. Houghton Mifflin. 1999. 430 p.
6. JONS, G. Comportament organizațional. București: Editura Economică. 1998. 561p.
7. POPA, M. Introducere în psihologia muncii. Iași: Editura Polirom. 2008. 309p.
8. Shirom, A. (2003) Job - related burnout: A review, în J.C.Quick, L.E.Tetrick (eds.), *Handbook of Occupational Health Psychology*, American Psychological Association, Washigton, DC, 2003.

9. TORRINGTON, D., HALL, L. Human Resource Management. Pretince Hall Europe. 1998. 806p.
10. ZLATE, M. Tratat de psihologie organizațional-managerială, Volum I. Iași: Editura Polirom. 2004. 417p.
11. <http://www.psihologie.ro> accesat la 10. 08. 2016
12. <http://www.ase.ro/biblioteca> accesat la 26. 07. 2016
13. <https://osha.europa.eu/ro> accesat la 16.08. 2016

EVALUAREA PERFORMANȚEI ECHIBEI DE MANAGEMENT ÎN INDUSTRIA TEXTILĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA

GUZUN Stela, drd., ULIM

Establishing a management team states that it has full power within the company. Accordingly, the place and role management team represents the highest level of management, which develops and provides the strategic objectives of the firm.

Given the complexity of determining the effectiveness of the management team of the company, the author has developed and tested a method of self-evaluation of the work team, which requires an assessment of the extent to which its potential is involved in making management decisions and putting them into application.

Keywords: management team states, the strategic objectives of the firm, potential team states.

Înființarea unei echipe de management prevede că aceasta are putere deplină în cadrul firmei. Prin urmare, locul și rolul echipei de management reprezintă cel mai înalt nivel de management, care elaborează și asigură realizarea obiectivelor strategice ale firmei.

Având în vedere complexitatea de determinare a eficacității echipei de management a companiei, autorul a dezvoltat și testat o metodă de auto-evaluare a activității echipei, care presupune o evaluare a măsurii în care potențialul ei este implicat în luarea deciziilor de management și punerea lor în aplicare. La baza metodei, autorul a plasat evaluarea de către participanți a acțiunilor comune, conform următoarelor patru grupuri de activități.

- I grup: estimarea ce caracterizează activitatea echipei în dezvoltarea și corectarea strategiei companiei;
- II grup: evaluarea care reflectă activitatea echipei pentru punerea în aplicare a activității de producere a companiei;
- III grup: evaluarea care reflectă activitatea echipei în lucrul cu clienții;
- IV grup: evaluarea care reflectă activitatea echipei în ceea ce privește managementul personalului companiei.

Fiecărui grup i-au fost propuse câte 10 întrebări, plasate în chestionare (Anexa 2, Tabelul 1-4).

Evaluarea de către participanții la studiu, membri ai echipei de management, adică, directori și manageri, s-a realizat în baza faptului că fiecare acțiune a echipei a putut fi evaluată folosind scala de 0,0 puncte, ceea ce corespundea absenței în activitatea practică, în opinia respondenților a acestui tip de activitate în echipă, și 1.0 puncte, ceea ce corespundea nivelului maxim al participării comune de către membrii echipei la soluționarea activității menționate în chestionar.

Metoda de autoevaluare a activității echipei de management este compusă din următoarele etape.

Etapa I. Definirea componentelor activității echipei de management a companiei. Dificultatea în identificarea componentelor date constă în aceea că factorii care determină funcționarea întreprinderii, sunt nu numai diverși, ci și asemănători, interconectați și interdependenți. Practic este imposibil de a identifica un oricare factor care ar fi absolut independent și neasociat cu altul. Cu toate acestea, după cum a fost declarat anterior, au fost identificate patru domenii, asigurarea executării cărora este legată nemijlocit de activitățile echipei de management.

Etapa II. Alegerea formelor particulare, metodelor și procedeele de lucru a echipei pentru fiecare dintre direcțiile activității. Autorul a sugerat pentru fiecare dintre direcțiile activității zece forme, metode și proceduri care, în opinia sa, dau imaginea lucrului în comun a echipei.

Etapa III. Autoevaluarea făcută de către membrii echipei a lucrului în comun pentru fiecare direcție ale activității prin intermediul completării chestionarelor.

Etapa IV. S-au făcut calcule cu privire la valoarea acțiunilor corespondente ale echipei pentru fiecare direcție după formula

$$S_k = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r_{ij} / n \quad (1)$$

unde: S_k – nota medie finală de evaluare a activității echipei după componentă strategică,
 r_{ij} – nota de evaluare a indicatorului I de activitate a echipei după componentă strategică,
 n – numărul respondenților.

$$P_k = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r_{ij} / n \quad (2)$$

unde: P_k – nota medie finală de evaluare a activității echipei după componentă de producție,
 r_{ij} – nota de evaluare a indicatorului I de activitate a echipei după componentă de producție,
 n – numărul respondenților.

$$F_k = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r_{ij} / n \quad (3)$$

unde: F_k – nota medie finală de evaluare a activității echipei după componentă de clienți,
 r_{ij} – nota de evaluare a indicatorului I de activitate a echipei după componentă de clienți,
 n – numărul respondenților.

$$H_k = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r_{ij} / n \quad (4)$$

unde: H_k – nota medie finală de evaluare a activității echipei după gestiunea personalului,
 r_{ij} – nota de evaluare a indicatorului I de activitate a echipei după gestiunea personalului,
 n – numărul respondenților.

Etapa V. Se determină valoarea echivalentului consolidat ale acțiunilor în echipă, obținut ca suma de echivalenți ale acțiunilor echipei conform direcțiilor, înmulțiți cu coeficientul importanței adoptat pentru fiecare grup de acțiuni a echipei (K1, K2, K3, K4). Datorită faptului că fiecare grup are propriile criterii de importanță, în baza discuțiilor cu experții au fost stabiliți coeficienții de ponderare pentru fiecare grup de acțiuni ale echipelor manageriale:

Tabelul 1. Valoarea autoevaluării acțiunilor de echipă conform etapelor în SRL „Vasconi”

Nr.	Direcția de activitate	Numărul de puncte la data de autoevaluare		
		1.10.12	1.03.13	1.10.14
1.	Componenta strategică	2,48	4,74	4,64
2.	Componenta de producție	2,8	3,94	3,84
3.	Asigurarea lucrului cu clienții	1,86	3,28	3,74
4.	Managementul personalului	1,3	1,44	1,38

Sursa:elaborat de autor

- elaborarea și corectarea strategiei companiei - $b_1=0,35$;
- asigurarea activității de producție - $b_2=0,28$;
- asigurarea lucrului cu clienții - $b_3=0,15$;
- managementul angajaților - $b_4=0,22$.

În sumă coeficienții stabiliți formează unitatea ($b_1 + b_2 + b_3 + b_4 = 1$).

Înmulțind valoarea punctelor, obținute ca rezultat al autoevaluării, la coeficienții de ponderare pentru fiecare direcție de activitate, vom obține valoarea echivalentului acțiunilor de echipă pentru fiecare direcție prezentată în tabelul 2.

Tabelul 2. Valoarea criteriilor acțiunilor de echipă în SRL „Vasconi”

Nr.	Direcția de activitate	Data autoevaluării		
		1.10.12	1.03.13	1.10.14
1.	Elaborarea și corectarea strategiei	2,48*0,35 = 0,87	4,74* 0,35 = 1,66	4,64* 0,35 = 1,62
2.	Managementul activității de producție	2,8* 0,28 = 0,78	3,94* 0,28 = 1,1	3,84* 0,28 =1,1
3.	Asigurarea lucrului cu clienții	1,86* 0,15 = 0,3	3,28* 0,15 = 0,5	3,74* 0,15 = 0,6
4.	Managementul personalului	1,3* 0,22 = 0,28	1,44* 0,22 = 0,32	1,38* 0,22 = 0,3

Sursa:elaborat de autor

Apoi, calculăm valoarea medie a echivalentului acțiunilor de echipă conform formulei medii aritmetice ponderate:

$$Y_{\text{ср}} = B_{\text{л}} * \text{И1} + 3_{\text{л}} * \text{И2} + A_{\text{л}} * \text{И3} + P_{\text{л}} * \text{И4} \quad (5)$$

Valorile medii ale echivalentului de acțiuni a echipei manageriale în SRL „Vasconi”, conform datelor de autoevaluare sunt prezentate în tabelul 3.

Tabelul 3. Valorile coeficienților consolidați ale acțiunilor de echipă în SRL „Vasconi” conform etapelor de observații

Nr.	Data autoevaluării	Valoarea consolidată a acțiunilor de echipă
1.	1.10.2012	2,23
2.	1.03.2013	3,58
3.	1.10.2014	3,62

Sursa:elaborat de autor

La etapa a VI se propune de a calcula indicatorul profitabilității echipei manageriale după următoarea formulă:

$$I_{pr} = \frac{J_{pr}}{J_{med_ec}} \quad (6)$$

unde: J_{pr} - indicatorul profitului până la achitarea impozitelor, calculat conform formulei.

$$J_{pr} = \frac{P_2}{P_1} \quad (7)$$

unde: P_2 - profitul obținut la sfârșitul etapei a doua de observație,

P_1 - profitul la sfârșitul primei etape de observație,

J_{med_ec} - indicatorul consolidat al valorii echivalentului acțiunilor echipei, numărat conform formulei.

$$J_{med_ec} = \frac{E_{med_ec2}}{E_{med_ec1}} \quad (8)$$

unde: E_{med_ec2} - valoarea medie a echivalentului la sfârșitul celei de a doua etapă a observației,

E_{med_ec1} - valoarea medie a echivalentului la sfârșitul primei etape a observației.

Ele, în special, au arătat, că managementul, este orientat spre a aprecia rezultatul activității în general al companiei și nu evidențiază în rezultatele finite aportul unor acțiuni manageriale, nemijlocit realizate printr-o înțelegere comună în baza unor decizii luate în comun și a unor scopuri prestabilite.

Tabelul 4. Mărimea venitului pînă la impozitare la S.R.L. „Vasconi”

Nr. Etapei de observație	Termenii etapei de observație	Suma totală a venitului înainte de impozitare, mii
1.	martie 2012- noiembrie 2013	147
2.	noiembrie 2013 - martie 2014	159
3.	martie 2014 - noiembrie 2015	172

Sursa:elaborat de autor

Pe de o parte, aceasta arată o lipsă de tehnici accesibile și simple de autoevaluare a acțiunilor reale și comune ale managementului, pe de altă parte, - lipsa de practici și tradiții de echipă, de activitate în comun. În al doilea rând, metoda de autoevaluare propusă a fost aprobată în baza principalelor direcții ale acțiunilor membrilor de echipă, unde sunt necesare eforturi comune, atât în scopul de a coordona acțiunile, cât și de a ajunge la un consens cu privire la utilizarea anumitor resurse ale companiei, la stabilirea priorităților etc.

Tabelul 5. Dinamica eficacității echipei de management a SRL „Vasconi”

Nr. etapei de observație	Termenii etapei de observație	E – indicatorul dinamicii eficacității echipe de management la sfârșitul perioadei
1.	martie 2012- noiembrie 2013	0.68
2.	noiembrie 2013 - martie 2014	1.06

Sursa:elaborat de autor

Astfel, metoda presupune existența în echipă a unor acțiuni comune – analiza în comun a problemelor și găsirea soluțiilor, urmarea unor principii de consens, efectuarea analizei SWOT și dezbaterile cu privire la rezultatele acesteia. În al treilea rând, utilizarea metodei în regim de monitorizare acordă posibilitatea de a analiza în timp acțiunile folosite de echipă pentru îmbunătățirea eficacității funcționării companiei. Un alt factor de evaluare a echipei poate fi coeficientul costului unității echivalentului acțiunilor de echipă. Acest coeficient se va prezenta în următorul fel:

$$K_{ue} = \frac{C_s}{E_{cons}} \quad (9)$$

unde: K_{ue} - coeficientul costului unității echivalentului acțiunilor de echipă,

C_s – costurile salariale pentru munca echipei manageriale ale companiei,

E_{cons} – echivalentul acțiunilor de echipă.

Acest criteriu reprezintă costul unității echivalentului acțiunilor de echipă și privit în dinamică, permite de a evalua modificarea costului unei unități de echivalent. Astfel, utilizarea acestui indicator de către SRL „Vasconi” a permis stabilirea faptului că întreprinderea nu a obținut avantaje prin introducerea postului de adjunct pe producție, acțiune ce numai a majorat costurile, dar nu a dus la schimbarea rezultatelor de activitate a companiei. De la această funcție s-au dezis. În același timp, introducerea funcției de adjunct al conducătorului în relațiile cu consumatorii a contribuit la majorarea vânzărilor și, respectiv, la majorarea profitului companiei.

Trebuie să menționăm că monitorizarea activității echipei de management a SRL „Vasconi” a coincis cu perioada culminantă a crizei economico-financiare mondiale. Efectuarea evaluării activității de echipă în această perioadă a dat posibilitatea nu numai de a evidenția pe etape (01.10.12; 01.03.13; 01.10.14); adică conform rezultatelor muncii după fiecare 6 luni, la ce și-a îndreptat atenția echipa managerială, dar cel mai important, de a concentra atenția membrilor de echipă asupra direcțiilor-cheie ce necesită coordonare permanentă și în comun, precum și elaborarea deciziilor colegiale.

Monitorizarea a permis evidențierea componentelor principale, care au devenit prioritare în echipă. Așa, conform opiniei managerilor, ei au început să acorde mai multă atenție:

- analizei în comun a poziției companiei pe piață, eficacității de realizare a strategiei, corectării ei;
- proceselor de planificare strategică, analizei rezultatelor de realizare a planurilor strategice;
- analizei avantajelor sale concurențiale, identificării cailor lor de întărire, problemelor de interacțiune cu organele de putere, cu partenerii;
- aspectelor de interacțiune cu organele de putere sau cu partenerii.

Monitorizarea a arătat că în această direcție s-a majorat semnificativ atenția echipei în ceea ce privește producerea mărfurilor cu un nivel mai înalt de TVA (a fost introdusă linia de înălbire a tefonului), formarea politicii de prețuri, crearea și organizarea funcționării sistemului de calitate a producției, elaborarea bugetului companiei. Analiza efectuată a arătat că o mare atenție a fost acordată identificării rezervelor companiei pentru micșorarea preț

de cost al producției, la intensificarea regimului de economie. În special, a fost posibilă reducerea, pe parcursul observației, a cheltuielilor de management ale companiei.

S-a schimbat nesemnificativ criteriul de acțiune a managementului personalului companiei. Atenția de bază a fost acordată majorării responsabilității personalului și inițiativei la locul de muncă, păstrării celor mai calificați angajați prin acordarea unui pachet social larg.

Discuția efectuată în cadrul focus-grupului cu membrii autoevaluării a arătat că, în condiții de criză economică, compania a putut menține nivelul de producție și venit datorită următorilor factori:

- bazarea pe un succes anterior, adică pe acele cunoștințe care astăzi dau un rezultat pozitiv;
- dezvoltarea direcțiilor noi, ca urmare a unei strategii proactive, înțelegerea că la implementarea inovațiilor compania este gata atât din punct de vedere financiar, cât și din punct de vedere al cunoștințelor și experienței în realizarea proiectelor inovatoare;
- analiza permanentă a succeselor și insucceselor acțiunilor întreprinse, păstrarea istoriei etapei trecute prin insolvabilitate cu scopul de extragere din experiența anterioară a cunoștințelor, pentru o acumulare productivă a lor în scopul de a se pregăti pentru o mișcare pragmatică înainte.

Metoda propusă, de asemenea, contribuie la dezvoltarea în echipe a unui sistem de lucru cu cunoștințele, ca un element concurențial de bază. Acest sistem integrează cunoștințe despre modul în care echipa a lucrat în trecut, acumulează aceste cunoștințe și le contrapune în procesul de monitorizare a activității companiei în paralel cu acumularea cunoștințelor noi. De asemenea, generează, în baza cunoștințelor acumulate, a unor idei noi, care devin valoare pentru întreaga echipă.

Astfel, metoda propusă de evaluare a echipei de management permite:

- de a evalua în orice moment măsura în care echipa este orientată spre obiectivele strategice;
- de a efectua calcule reale și de a compara eforturile echipei conform mai multor parametri, care se prezintă ca parametri esențiali ai succesului;
- de a efectua fără cheltuieli considerabile monitorizarea (calculele și analiza indicatorilor) în vederea simplității și eficienței calculelor efectuate în programul Excel;
- de a folosi grafice și diagrame, ce oferă posibilitatea vizuală de a prezenta schimbările care se produc în conținutul activității echipei manageriale;
- de a introduce spre evaluare oricare altele, decât cele propuse de autor, direcții manageriale de activitate.

Metoda propusă de evaluare a echipei de management include un lanț de factori interdependenți: evaluarea activității concrete privind forme și metode de lucru concrete (40) — » evaluarea activității în general pe direcții (4) — > analiza echivalentelor activității echipelor pe direcții — » analiză indicatorilor de profitabilitate a echipei. Astfel, metoda este realizată în baza unor acțiuni succesive interdependente: de la evaluarea formelor și metodelor de lucru concrete —» la evaluarea activităților de management ale echipei pe direcții — » și, în cele din urmă, evaluarea activității echipei de management de companie în general.

În opinia autorului, analiza rezultatelor cercetării arată că echipele de management din industria prelucrătoare și industria ușoară sunt aproape similare în aspirațiile lor de a se baza pe o strategie de „acumulare de experiență, și prudență. Astfel de întreprinderi, caută de regulă, de a obține un avantaj competitiv prin munca minuțioasă din contul reducerii costurilor sau îmbunătățirii calității și, respectiv, a obținerii în baza lor a beneficiilor. Acestea arată un nivel de aproximativ 30%.

Această strategie poate fi aplicată de către firmele care au capacitatea de a-și concentra atenția sa la niște nișe specializate și înguste, care se caracterizează prin niște indicatori de calitate înaltă. Ea are tangențe cu plecarea din segmentele de produse de serie, relativ simple și ieftine, și este îndreptată spre refuzul de a produce un produs de masă, simplu din punct de vedere tehnologic, unde companiile autohtone nu sunt în stare de a concura cu alți producători.

Astfel, metoda propusă de evaluare a echipei de management permite:

- de a evalua în orice moment măsura în care echipa este orientată spre obiectivele strategice;
- de a efectua calcule reale și de a compara eforturile echipei conform mai multor parametri, care se prezintă ca parametri esențiali ai succesului;

– de efectua fără cheltuieli considerabile monitorizarea (calculule și analiza indicatorilor) în vederea simplității și eficienței calculule efectuate în programul Excel;

– de a folosi grafice și diagrame, ce oferă posibilitatea vizuală de a prezenta schimbările care se produc în conținutul activității echipei manageriale;

– de a introduce spre evaluare oricare altele, decât cele propuse de autor, direcții manageriale de activitate.

Metoda propusă de evaluare a echipei de management include un lanț de factori interdependenți: evaluarea activității concrete privind forme și metode de lucru concrete (40) — » evaluarea activității în general pe direcții (4) — > analiza echivalentelor activității echipelor pe direcții — » analiză indicatorilor de profitabilitate a echipei. Astfel, metoda este realizată în baza unor acțiuni succesive interdependente: de la evaluarea formelor și metodelor de lucru concrete — » la evaluarea activităților de management ale echipei pe direcții — » și, în cele din urmă, evaluarea activității echipei de management de companie în general.

Autorul este conștient de faptul că aceștia sunt doar primii pași în evaluarea echipelor de management. În special, se conturează posibilitatea de a introduce în metodică unii indicatori specifici de performanță ai echipei (de exemplu, a productivității muncii, rentabilității fondurilor, rentabilității activelor, etc.), care permit de a calcula rezultatele activității echipei, folosind informații nu numai de ordin calitativ, dar și cantitativ. Se pare posibil de a dezvolta o astfel de metodă de evaluare a echipei care va combina abordările economice, împreună cu utilizarea unui aparat matematic simplu, dar de încredere și dezvoltarea evaluărilor integrate, precum și utilizarea de abordare multidimensională a comparațiilor, care va permite evaluarea complexă a activității echipei.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Belbin R Meredith. Team Roles at Work. USA: Butterworth Heinemann, 2010. 149 p.
2. Belbin R. Meredith. Management Teams: Why They Succeed or Fail. Human Resource Management International Digest. USA: Elsevier Ltd, 2010. 189 p.
3. Guzun Stela. Echipa managerială a organizației în condiții de criză. În: Revista „Studii Economice” ULIM, an.7, nr. 1–2, 2013, p. 82-87.
4. Guzun Stela. Evaluarea deficiențelor de gestiune a echipei manageriale în cadrul organizației. În: Revista „Studii Economice” ULIM, an.7, nr. 3–4, Chișinău, 2013, p.77-82.

NOI PREOCUPĂRI ALE MANAGEMENTULUI RESURSELOR UMANE ÎN CADRUL ORGANIZAȚIILOR

BÎRCĂ Alic, conf. univ., dr., ASEM

This paper talks about the new concerns of the human resource management. The globalization process and constantly changing business environment has submitted new concerns to human resources management. Increasingly aware the importance of the human resource management on the competitive advantage of organizations, many researchers have been preoccupied with identifying and developing new concepts related to the given range. Thus, in addition to traditional activities related to human resource management in this paper we present new elements such as strategic integration, organizational commitment, high quality and flexibility.

Key words: human resource management, organizational commitment, high quality, strategic integration, flexibility.

În condițiile accelerării procesului de globalizare al economiilor naționale și al sporirii competitivității la nivel național și internațional, managementul resurselor umane devine un element strategic, cu semnificație deosebită pentru toate categoriile de organizații. În contextul globalizării, managementul resurselor umane devine principalul instrument și mijloc prin care organizațiile își pot asigura avantajul competitiv, iar deciziile strategice ale managerilor trebuie să reflecte angajamentul față de oameni într-o proporție din ce în ce mai mare. Anume, în mediul actual, permanent în schimbare și cu un grad sporit de incertitudine, funcțiunea de resurse umane trebuie să

devină elementul de stabilitate și securitate, asigurând organizației capitalul uman necesar, cu cele mai înalte competențe profesionale, pentru a face față tuturor provocărilor la nivel național și internațional.

Absența unor strategii și politici coerente de resurse umane face imposibilă adaptarea organizațiilor la schimbările concurențiale și ale mediului internațional, deoarece activitățile de personal trebuie să fie înțelese în interdependență cu toate celelalte procese desfășurate la nivelul unei organizații. Or, în era globalizării, anume oamenii formează mecanismul adaptiv ce determină modul în care organizațiile răspund provocărilor mediului. Ca proces managerial strategic, administrarea resurselor umane se realizează cu o dificultate mult mai însemnată în comparație cu promovarea progresului tehnic sau lipsa resurselor financiare.

Managementul resurselor umane reprezintă un factor esențial în progresul economic și social al oricărei țări, indiferent de mărimea acesteia, dar și o premisă fundamentală pentru sporirea competitivității unei organizații (entitate economică, companie, instituție publică etc.) și a economiei naționale în ansamblu. În condițiile societății bazate pe cunoaștere, managementul resurselor umane își demonstrează o dată în plus marea sa capacitate de performanță, contribuind la armonizarea intereselor angajaților și a societății, precum și a generațiilor prezente cu cele viitoare.

Concomitent, managementul resurselor umane, ca parte componentă esențială a teoriei și practicii manageriale, reprezintă un sistem deosebit de complex. Exercițarea acestei activități presupune o multitudine de cunoștințe interdisciplinare.

Devenind un domeniu de cercetare de sine stătător, managementul resurselor umane este, deopotrivă, la fel de important pentru organizație, ca și managementul financiar și cel al producției. Organizațiile care tratează în mod egal aceste domenii relevante vor obține rezultatele dorite în asigurarea succesului competițional. În același timp, cercetătorul englez P. Miller susține că managementul resurselor umane este diferit de celelalte domenii ale managementului general, deoarece acesta trebuie să servească nu doar patronului, ci să acționeze în interesul angajaților ca ființe umane și, prin extensie, în interesul societății [9; p. 35]. Dezvoltând această idee, putem menționa că managementul resurselor umane este preocupat, totodată, de îmbunătățirea calității vieții în general și a vieții profesionale, în special.

Cu regret, o bună parte din managerii superiori ai organizațiilor autohtone nu conștientizează încă contribuția managementului resurselor umane la dezvoltarea și asigurarea succesului organizațional, considerându-l ca ceva secundar, fără a-i acorda prea mare importanță.

În opinia cercetătorului american R. Mathis, „managementul resurselor umane reprezintă procesul de îmbunătățire continuă a activității tuturor angajaților în scopul realizării misiunii și obiectivelor organizaționale” [7; p. 3]. Spre deosebire de cercetătorul R. Mathis, care pune accentul mai mult pe proces, cercetătorul englez C. A. Cole se axează mai mult pe activitățile specializate, menționând că: „managementul resurselor umane cuprinde un ansamblu de activități specializate care urmăresc conceperea, implementarea și susținerea obiectivelor esențiale ale organizației cu privire la utilizarea angajaților săi” [13; p. 4].

Cercetătorul englez D. E. Guest este de părerea că forța motrice a managementului resurselor umane constă în urmărirea avantajului competitiv pe piață prin:

- furnizarea unor bunuri și servicii de înaltă calitate;
- politici competitive de stabilire a prețurilor corelate cu productivitatea înaltă;
- capacitate promptă de inovare și introducerea schimbării, ca răspuns la transformările produse în spațiul pieței sau la progresele importante aduse pe dimensiunea cercetare-dezvoltare [6; p. 10].

Conținutul managementului resurselor umane este determinat de multitudinea și diversitatea activităților ce trebuie desfășurate, corelate și armonizate în domeniul resurselor umane, activități care sunt mai mult sau mai puțin legate între ele și care au un impact deosebit asupra rezultatelor obținute. În acest sens, există opinii diferite referitoare la activitățile aferente managementului resurselor umane. Astfel, Societatea Americană pentru Pregătire și Dezvoltare identifică două domenii principale de activitate ale managementului resurselor umane, activități clasice care se regăsesc și la alți cercetători în domeniu. În mare parte, acestea se referă la:

- pregătire și dezvoltare;
- organizare și dezvoltare;

- organizarea și proiectarea posturilor;
- planificarea resurselor umane;
- selecția și asigurarea cu personal;
- cercetarea personalului și sistemul informațional;
- recompense și avantaje acordate angajaților;
- consiliere privind problemele personale ale angajaților;
- relațiile de muncă [6; 24].

În ultimii ani, datorită importanței domeniului de cercetare, dar și al importanței acestuia pentru competitivitatea organizației, mai mulți specialiști în domeniu au promovat noi idei și noi elemente, fapt ce a contribuit la îmbogățirea conținutului managementului resurselor umane. Astfel, specialistul englez D. Guest a introdus patru elemente noi în managementul resurselor umane și anume:

- integrarea strategică;
- grad înalt de angajament asumat;
- grad înalt de calitate;
- flexibilitate [1; p. 136].

Integrarea strategică presupune capacitatea organizației de a integra problemele managementului resurselor umane în cadrul propriilor planuri strategice, precum și de a-i sprijini pe managerii de execuție în procesul de luare a deciziilor din perspectiva managementului resurselor umane. Strategiile în domeniul resurselor umane exprimă o perspectivă mai largă și o viziune dinamică asupra angajaților, asigurând integrarea cât mai deplină a acestora cu celelalte funcțiuni ale organizației.

Totodată, orice strategie din domeniul resurselor umane constituie rezultatul dezbaterilor și acordurilor convenite între managerii superiori ai organizației și specialiștii departamentului de resurse umane [3; 40].

Așadar, strategiile de resurse umane determină ansamblul obiectivelor pe termen lung privind angajații, principalele modalități de realizare a acestora și resursele financiare și materiale, necesare sau alocate, care asigură că structura, valorile și cultura organizației vor contribui la realizarea obiectivelor organizaționale. Orice strategie în domeniul resurselor umane urmărește anumite obiective. În opinia noastră, obiectivele strategice în domeniul resurselor umane pot fi considerate:

- satisfacerea, pe viitor, a necesităților de resurse umane ale organizației atât cantitativ, ca număr, cât și calitativ, avându-se în vedere nivelele de calificare ale angajaților;
- oferirea unor recompense și avantaje la un nivel adecvat, echivalent celui de piață, în vederea menținerii și motivării salariaților de la toate nivelurile organizației;
- realizarea unui climat social favorabil între managerii de la toate nivelurile ierarhice și subordonații acestora;
- asigurarea mijloacelor și a echipamentului necesar pentru menținerea și perfecționarea cunoștințelor și competențelor profesionale în funcție de necesitățile organizației;
- dezvoltarea unui sistem comunicațional corespunzător atât pe verticală, între manageri și angajații aflați în subordonarea lor, cât și pe orizontală, între diferite departamente și subdiviziuni ale organizației;
- asigurarea mecanismelor necesare care ar permite organizației să facă față consecințelor umane ale schimbării.

În perspectiva elaborării și implementării strategiilor de resurse umane, trebuie să se țină seama de necesitățile viitoare de calificări și competențe profesionale. De asemenea, în vederea sporirii profitabilității organizației, se impune luarea în considerație a nivelurilor de performanță profesională necesare. În afară de acestea, pentru atingerea obiectivelor organizaționale, este necesară stabilirea volumului de investiții în domeniul resurselor umane, pentru a asigura calificările necesare.

Procesul de elaborare și implementare a strategiilor din domeniul resurselor umane trebuie susținut printr-o implicare corespunzătoare a tuturor angajaților organizației, cu o preponderență mai ridicată a personalului managerial. În acest context, managerii trebuie să participe activ la procesul de elaborare a strategiilor de resurse

umane, pentru a asigura atât acceptarea acestora, cât și creșterea responsabilității managerilor în procesul de realizare a strategiilor respective.

Grad înalt de angajament asumat. Concept relativ nou în literatura de specialitate, angajamentul asumat are un rol important în filosofia managementului resurselor umane și se referă mai mult la atașament și loialitate. Potrivit cercetătorului englez R. Mowdray, angajamentul asumat are trei componente:

- identificarea cu obiectivele și valorile organizației;
- dorința de a aparține organizației;
- voința de a depune efort pentru organizație [2; p. 153].

Importanța angajamentului asumat a fost scoasă în evidență de cercetătorul american R. E. Walton încă în anul 1985. Potrivit acestuia, organizația va ajunge la performanță îmbunătățită dacă va renunța la abordarea tradițională orientată spre controlul managementului resurselor umane, abordare care se bazează pe instituirea ordinii, exercitarea controlului și asigurarea eficienței în utilizarea resurselor umane. În opinia lui R. E. Walton, această abordare ar trebui înlocuită cu cea a angajamentului asumat. În acest sens, autorul a avansat ideea că angajații răspund cel mai bine și în modul cel mai creator nu atunci când sunt strict controlați de manageri, plasați pe posturi îngust definite și tratați ca o necesitate nedorită, ci, dimpotrivă, atunci când li se conferă responsabilități mai ample și sunt încurajați să contribuie și să ajute la obținerea satisfacției în munca lor [3; p. 46]. Ulterior, în anul 1993, cercetătorii americani T. A. Kochan și L. Dyer au identificat principiile directe ale organizațiilor caracterizate prin angajament asumat și anume:

- *la nivel strategic:* strategii economice cooperante; angajament asumat al managementului superior față de valorile comune; participarea eficace a funcțiunii de resurse umane la elaborarea strategiilor și guvernarea;
- *la nivel funcțional:* asigurarea cu personal în vederea stabilizării raporturilor de muncă; investiție în instruirea și dezvoltarea profesională; remunerare contingentă care să întărească spiritul de cooperare, participare și contribuție al angajaților;
- *la nivelul postului de muncă:* selecția candidaților pe baza unor standarde înalte; proiectarea flexibilă a sarcinilor și munca în echipă; implicarea angajaților în soluționarea problemelor; climat de cooperare și încredere [3; p. 47].

În general, managementul superior al organizațiilor nu trebuie să definească și să comunice valori într-un mod care limitează flexibilitatea, creativitatea și capacitatea de adaptare la schimbare. Dimpotrivă, valorile trebuie să accentueze nevoia de flexibilitate, inovare și muncă în echipă, la fel ca și nevoia de performanță și calitate.

Grad înalt de calitate. Participarea angajaților la îmbunătățirea calității și competitivității reprezintă o prioritate pentru majoritatea organizațiilor. De aceea, majoritatea activităților din domeniul managementului resurselor umane trebuie privite prin prisma managementului calității totale (TQM). Astfel, tehnicile folosite în procesul de planificare a resurselor umane trebuie alese cu atenție pentru a permite realizarea aceluși nivel de calitate și competitivitate pe care organizația îl dorește. În general, principalele tehnici folosite sunt:

- inventarul resurselor umane (capacitățile, abilitățile și cunoștințele) și previziunile de personal;
- planurile de acțiuni pe activități concrete (recrutarea, selecția, instruirea, promovarea, dezvoltarea, recompensarea etc.);
- controlul și evaluarea au în vedere sistemul de monitorizare folosit în determinarea gradului de realizare a obiectivelor.

Organizațiile care pun accent pe calitate angajează persoane care soluționează bine problemele, utilizează metode analitice și posedă spirit de echipă. Prin urmare, modelele de angajare folosite pentru găsirea soluției optime, prin identificarea persoanei potrivite pentru organizație, trebuie să fie combinate cu perspectiva calității totale. De asemenea, un rol important în asigurarea TQM revine sistemului de recompensare a personalului. Organizațiile care vor ignora sistemul de recompensare a personalului nu vor reuși să obțină rezultate notabile în domeniul calității. În afară de aceasta, pentru ca TQM să aibă succes, toate categoriile de angajați din cadrul organizației trebuie să recunoască valoarea și influența unei bune comunicări în crearea și menținerea standardelor de calitate. Pentru a obține rezultate palpabile în domeniul TQM, se impune schimbarea atitudinii față de calitate,

iar pentru aceasta este necesară câștigarea încrederii salariaților prin: furnizarea de informații relevante; utilizarea unor practici adecvate de comunicare; asigurarea feedback-ului în procesul de comunicare etc.

Organizațiile orientate spre calitate își propun drept scop atragerea angajaților în procesul de îmbunătățire a activității acestora. De cele mai multe ori, angajații vin cu propuneri în vederea îmbunătățirii sistemului managerial, precum și al metodelor și procedurilor de muncă. Pentru ca o organizație să obțină rezultatele scontate în ceea ce privește calitatea serviciilor și produselor prestate, este nevoie de anumite modificări ale sistemului de valori al resurselor umane, care ar conduce la îmbunătățirea relațiilor umane. În mare parte, acestea se referă la:

- încurajarea comunicării deschise și asumarea responsabilității personale;
- înțelegerea nevoilor clienților;
- crearea unui mediu adecvat de muncă;
- aprecierea și recompensarea realizărilor individuale și colective;
- orientarea spre progresul continuu la nivel organizațional și susținerea muncii în echipă;
- încurajarea perfecționării profesionale și stimularea inovației și a creativității.

Flexibilitate. În ultimul timp, se vorbește tot mai mult de procesul de flexibilizare a organizațiilor, adică a activităților, structurilor, proceselor și metodelor de muncă. Aceasta impune noi cerințe față de resursele umane. În opinia cercetătorului englez J. Atkinson, flexibilitatea se poate realiza în următoarele domenii:

- *flexibilitatea funcțională* – asigură redistribuirea rapidă și fără probleme a angajaților între activități și sarcini prin policalificarea profesională a angajaților;
- *flexibilitatea numerică* – urmărește posibilitatea majorării sau diminuării efectivului de angajați, în funcție de modificările pe termen scurt înregistrate la nivelul cererii de muncă;
- *flexibilitatea financiară* – asigură condițiile necesare pentru ca nivelurile salariilor să reflecte nivelul cererii și al ofertei de pe piața muncii, precum și elaborarea și implementarea unor sisteme flexibile de salarizare la nivel organizațional [1; p. 199].

Flexibilitatea, la rândul său, vizează și alte aspecte care sunt legate nemijlocit de resursele umane și anume: utilizarea angajaților cu timp parțial de muncă; subcontractarea anumitor activități; externalizarea activităților auxiliare; utilizarea telemuncii (munca la domiciliu) etc. De aceea, atunci când se elaborează și implementează planuri de resurse umane, trebuie luate în considerație toate tendințele care au loc în societate. Elementele descrise anterior conduc în mod direct la îmbogățirea conținutului managementului resurselor umane, care impune noi abordări din partea specialiștilor în domeniu în ceea ce privește resursele umane în cadrul organizațiilor. Atât teoreticienii, cât și practicienii de resurse umane, trebuie să trateze în mod diferențiat și global orice problemă ce vizează angajații unei sau altei organizații. Totodată, trebuie luat în considerație faptul că felul cum sunt tratați angajații depinde de politica de resurse umane pe care o promovează organizația. De aceea, politica de resurse umane reprezintă un element esențial în dezvoltarea unui management performant al resurselor umane.

Politicile de resurse umane definesc filosofii și valorile organizației în privința modului cum trebuie tratați angajații, iar din acestea decurg principiile în baza cărora vor acționa managerii în abordarea problemelor. Politicile de resurse umane asigură cadrul conceptual necesar pentru luarea unor decizii consecvente și promovarea echității în modul cum sunt tratați angajații. Într-o altă abordare, politicile de resurse umane definesc modul în care organizația își îndeplinește responsabilitatea socială față de angajați și descrie atitudinea managementului superior față de aceștia.

Responsabilitatea managementului resurselor umane în cadrul organizațiilor revine atât managerilor, indiferent de poziția ierarhică pe care o ocupă în structura organizatorică, cât, în mod special, managerilor și specialiștilor funcțiunii de resurse umane. Or, funcțiunea de resurse umane trebuie să-și asume responsabilitatea pentru cadrul normativ, politicile, procedurile, metodele de muncă etc., elaborate și aplicate cu referire la angajații organizației. Având în vedere semnificația acestei subdiviziuni în cadrul organizației, următorul paragraf al acestui capitol este dedicat în totalitate acestei probleme.

Așadar, managementul resurselor umane trebuie să constituie un domeniu prioritar pentru organizațiile din Republica Moldova, deoarece angajații sunt cei care pot aduce plusvaloare organizației și contribui la asigurarea competitivității acesteia nu doar la nivel național, ci și internațional.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. ARMSTRONG, M. Managementul resurselor umane manual practic. București: Editura CODECS. 2003. 872p.
2. ARMSTRONG, M. A handbook of human resource management practice. Cambridge University Press. 2006. 957p.
3. BÎRCĂ, A. Redimensionarea managementului resurselor umane în contextul integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană. Chișinău: Editura ASEM. 2015. 334p.
4. BÎRCĂ, A. Managementul resurselor umane în context internațional. Chișinău: Editura ASEM. 2013. 330p.
5. BÎRCĂ, A. Managementul recompenselor. Chișinău: Editura ASEM. 2013. 343p.
6. MANOLESCU, A. Managementul resurselor umane, ediția a IV-a. București: Editura Economică. 2003. 589p.
7. MATHIS, R., JACKSON, I. Personnel/Human Resource Management. Seventh edition. Boston: West Publishing Corporation. 1994. 636p.
8. MILKOVICH, G., BOUDREAU, J. W. Personnel/Human Resource Management, A Diagnostic Approach. Fifth edition. Texas: Business Publications, 1994. 872p.
9. PFEFFER, G. Resursele umane în ecuația profitului. București: Editura CODECS. 2009. 433p.
10. TORRINGTON, D. Personnel management. Third edition. Prentice Hall International. 1995. 702p.
11. ULRICH, D. Human Resource Champions: The next Agenda for Adding value to HR Practices. Boston: Harvard Business School Press, 1997. 396p.
12. WERTHER, W. B., DAVIS, K. Human Resources and Personnel Management. Mc Graw Hill. 1996. 335p.
13. КОРНЕЛИУС, Н. HR – менеджмент: поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика. Москва: «Вершина». 2005. 462с .

IMPLICAȚIILE CAPITALULUI UMAN ASUPRA EVOLUȚIEI PIETEI MUNCII

GARBUZ Veronica, asistent universitar, USARB

*„Analiza capitalului uman începe cu ipoteza că indivizii decid singuri în privința educației și instruirii lor [...], cîntărind beneficiile și costurile”
(Gary Stanley Becker, laureat al Premiului Nobel, 1992).*

Human capital-value has a decisive role in the labor process. It ensures effective combination of other resources necessary for the creation of goods and services production and consumption. State investment to create a variety of specialists based on the actual needs of the labor market ensures, on the one hand, an activity area real after completing their studies and, on the other hand, an investment recovered by covering positions with professionally trained persons.

Research in human capital aimed at both the concept itself, as well as the implications of human capital formation on labor market performance.

Capitalul uman deține o valoare de întrebuintare cu rol hotărator în procesul muncii. El asigură combinarea eficientă a celorlalte resurse necesare creării de bunuri și servicii pentru producție și consum. Investiția statului pentru crearea unei game variate de specialiști în funcție de nevoile reale de pe piața forței de muncă asigură, pe de o parte, un domeniu de activitate real după terminarea studiilor universitare și, pe de altă parte, o investiție recuperată prin acoperirea posturilor cu persoane pregătite profesional.

Cercetările în domeniul capitalului uman au vizat atât conceptul în sine, cât și implicațiile formării capitalului uman asupra evoluției pieței muncii.

Deschizătorul de drumuri în acest domeniu a fost *Adam Smith*. El a definit printre elementele capitalului abilitățile și cunoștințele „*folositoare*” ale ființei umane.

Teoria modernă a capitalului uman a fost elaborată la sfârșitul anilor '50 – începutul anilor '60 ai secolului XX în SUA, de către reprezentanții Universității din Chicago pentru a explica mărirea discrepanței în ritmul creșterii economice și dezvoltării între țările puternic industrializate și celelalte, după cel de al doilea război mondial. Grupul de la Chicago, coordonat de *T. Schultz*, a definit capitalul uman, „ca acea forță productivă a omului care este datorată pregătirii sale profesionale, sistemului educațional și stării de sănătate”.

Jacob Mincer a dezvoltat „*modelul capitalului uman*”, conform căruia caștigurile observate depind în special de „capitalul uman” încorporat într-o persoană.

În opinia lui *Gary Stanley Becker* câștigurile sunt considerate dependente de sumele investite în capitalul uman, iar acesta din urmă este presupus a fi determinat de comparația rațională dintre beneficii și costuri. Distribuția inegală a veniturilor este datorată mai puțin diferențierilor biologice dintre oameni și mai mult celor culturale.

Conform definiției OCDE (1998), capitalul uman reprezintă „*resursele productive concentrate în resurse de muncă, competențe și cunoaștere*”. Conceptul de capital uman reflectă, așadar, investiția în educație și dezvoltarea unor competențe și aptitudini necesare pentru realizarea unei anumite activități economice. Valoarea acestei investiții în educație depinde, pe de o parte, de cheltuielile efectuate cu educația, iar pe de altă parte, de beneficiile viitoare anticipate generate de cunoștințele dobândite prin educație. Investiția în educație este avantajoasă dacă valoarea netă actualizată a celor două componente (costuri și beneficii) este pozitivă, respectiv dacă beneficiile viitoare actualizate sunt superioare costurilor actualizate.

Pentru ca efectele educației asupra dezvoltării capitalului uman să fie maxime trebuie respectate anumite condiții:

- cantitatea și calitatea educației, măsurate în număr de ani de studiu, procent din PIB alocat educației, rata de participare școlară, rezultate, performanțe școlare să fie ridicate, iar oferta educațională să corespundă cerințelor actuale și de perspectivă ale pieței forței de muncă;
- existența unui mediu socio-economic și politic stabil și un ritm de creștere economică accelerat;
- diferențele dintre venituri la nivel individual, salarizarea să corespundă nivelului de pregătire școlară și profesională al individului.

După părerea lui *Becker*, pentru a înțelege factorii care influențează decizia de a continua sau nu perioada de formare, adică dobândirea de noi cunoștințe cu caracter general sau specific, deprinderi vocaționale sau profesionale, trebuie de făcut mai întâi o distincție clară între formare generală și formare specifică.

Gradul de formare generală îmbunătățește productivitatea unui individ pentru un număr mare de posturi la care el ar putea pretinde, în timp ce gradul de formare specific nu poate mări productivitatea decât pentru un anumit post. De exemplu, o persoană care învață tehnologiile informaționale pe larg folosite în toate domeniile economiei naționale, își îmbunătățește capitalul uman general. În schimb, un muncitor care învață să manevreze o mașină, ce se găsește doar la întreprinderea unde lucrează, își îmbunătățește capitalul uman specific, inutil în alte întreprinderi.

În societatea cunoașterii, oamenii educați atât general, cât și specific, devin cel dintâi capital care contribuie la formarea avuției naționale. Premierul *Tony Blair*, în prezentarea rezultatelor Summit-ului G-7 de la Koln în fața Camerei Comunelor (21 iunie 1999), atrage atenția auditoriului asupra necesarelor măsuri de răspuns la principala provocare a prezentului: „*pregătirea și înzestrarea tuturor persoanelor pentru a putea supraviețui și prospera în viitoarea economie bazată pe cunoaștere. Educația și învățarea sunt pașaportul pentru succes în economia globală de astăzi, nu numai pentru cele mai dezvoltate țări, ci pretutindeni, de jur-împrejurul lumii (Cartă asupra scopurilor învățării pe tot parcursul vieții*” [3].

Rolul determinant în formarea și dezvoltarea capitalului uman îl ocupă învățământul superior. Racordarea anticipativă a universităților la piața muncii nu este un proces simplu, nici ca acțiune strategică și nici ca nivel de aplicabilitate. Desigur, modificările structurale pe care le traversează societatea noastră, permanentele schimbări sociale, fluctuațiile economice din diferite zone de activitate, performanțele relative și uneori oscilante din spațiul industrial nu ar putea oferi date concrete pentru dirijarea studiilor universitare în funcție de cerințele de forță de muncă. Una dintre cele mai eficiente strategii educaționale poate fi considerată aceea în care sunt puse în relație

oferta educativă și cerințele de pe piața forței de muncă. În acest sens, o abordare a ratei de ocupare a populației tinere în funcție de nivelul educației va oferi date concrete asupra gradului în care specializările universitare sunt direct corelate cu piața forței de muncă.

Înainte de a defini piața forței de muncă vom analiza noțiunea de muncă. *Munca* reprezintă o activitate umană, care vizează să creeze, să producă și să furnizeze bunuri și servicii. Această definiție arată faptul că este vorba despre un ansamblu de acțiuni finalizate supuse unui scop care implică un consum de energie fizică și psihică în cadrul căreia oamenii își folosesc aptitudinile, cunoștințele și experiența.

Adam Smith, părintele economiei politice, arată că munca este sursa tuturor bogățiilor societății, „sursa unică a avuției națiunilor”.

O mare parte din specialiștii care au studiat preistoria, afirmă că apariția muncii datează cu 2,5 milioane de ani în urmă, alții sunt de părere că munca a fost inventată în Orientul Mijlociu între - 9000 și - 8000 de către primele societăți agricole. Este vorba de dezacorduri ale specialiștilor care se sprijină pe diferite concepții privind munca, un fapt rămâne însă indiscutabil: acela de a ști că este necesar să ne întoarcem în timp pentru a descoperi acele persoane care au căutat să îmbunătățească condițiile lor de viață producând, mult înainte de apariția salariilor.

În Evul Mediu, activitățile productive pe care unii le considerau deja muncă, iar alții nu, exprimă ideea de constrângere, suferință a persoanelor care nu puteau decât să lupte împotriva unei naturi deseori ostilă pentru a supraviețui. În decursul acestei lungi perioade, omul se găsește în situația de înrobire față de lumea materială și aceasta explică motivul pentru care Grecii încredeau aceste activități sclavilor, omul liber consacându-se, în general artelor, sporturilor, activității politice, contemplării ideilor. Această situație va dura până în secolul al XV – lea. În perioada Renașterii, noțiunea de muncă dobândește treptat o valoare pozitivă. Este important să amintim faptul că în această perioadă, morala creștină a datoriei joacă un rol deosebit de important, fericirea persoanelor nereprezentând țelul principal de atins. Mai târziu, la sfârșitul secolului XVII lea și în decursul secolului XIX – lea apare mult mai evident ambivalența muncii, și anume pe de o parte în calitate de formă superioară de activitate economică care poate elibera iar pe de altă parte, care determină alienarea muncitorilor. În concluzie, munca fizică era disprețuită și considerată a fi o suferință și chiar o tortură – de altfel, originea cuvântului *travail* (muncă, în limba franceză) se află în latinescul *tripalium*, care desemna un instrument de tortură.

De altfel, și în ceea ce privește cuvântul românesc „muncă”, cuvânt de origine slavă (sl. *monka*), între accepțiunile sale, găsim și pe acelea de tortură, durere, suferință, chin. Așadar, de-a lungul istoriei, munca, fie că este considerată o obligație a tuturor, sau doar a unora spre beneficiul altora sau „un rău necesar”, ea este considerată o necesitate specific umană, motivată economic, moral, religios și psihologic. În societatea modernă, motivația muncii și-a pierdut, în mare măsură, latura sa etico-religioasă, însă, deși determinarea sa este una preponderent economică, nu se pot ignora aspectele psihologice. În acest sens, un argument îl reprezintă faptul că în societatea capitalistă contemporană, scoaterea din sfera muncii, prin evenimente precum șomajul sau pensionarea, creează anxietate și frustrare, chiar și atunci când nivelul veniturilor de înlocuire permite menținerea unui standard economic apropiat celui de dinainte. În prezent, de asemenea, se remarcă existența unei supremații a economicului asupra umanului; lipsește fără nici o îndoială o minimă atenție totuși indispensabilă acordată de către conducătorii întreprinderii, satisfacerii nevoilor esențiale resimțite de către mulți dintre salariați, fiecare dintre ei percepend în mod diferit importanța unui anumit element față de altul: condițiile de muncă, atmosfera de muncă, autonomia, încrederea acordată, recunoașterea ofertelor, renumerarea, conținutul și diversitatea responsabilităților, siguranța locului de muncă.

În contextul analizei muncii în calitate de factor de producție, *pieța muncii* reprezintă sistemul de relații care se stabilesc între deținătorii de capital, în calitate de cumpărători, și posesorii forței de muncă, în calitate de vânzători, prin intermediul pieței muncii, a concurenței libere și a altor mecanisme specifice care ajustează cererea și oferta de muncă.

Există surse bibliografice care introduc în definirea conținutului pieței muncii și câteva elemente de detaliu. Astfel, prof. univ., dr. Coralia Angelescu și Ileana Stănescu, aduc în discuție și precizează că piața muncii reprezintă totalitatea tranzacțiilor referitoare la angajarea, folosirea și remunerarea salariaților [2]. Fără negarea contextului general, alți autori introduc în modalitatea de definire a pieței muncii și alte elemente, unul dintre

acestea fiind „locul de desfășurare a tranzacțiilor”. După caz, definirea pieței muncii ar putea fi formulată astfel: locul concret sau abstract unde se face de manieră regulată, cumpărare și vânzare de forță de muncă [6].

În literatura de specialitate nu sunt prezentate diferențe esențiale de conținut între conceptul de „piață a muncii” și termenul de „piață a forței de muncă”.

Cu toate acestea, profesorii universitari ieșeni I. D. Adumitracesei și N. G. Niculescu insistă asupra utilizării termenului de piață a forței de muncă [1]. Ei aduc o serie de argumente și anume:

1) Obiectul real al tranzacțiilor realizate pe această piață îl formează factorul uman, în special capacitatea de muncă, competența de care dispune, calificarea și experiența. Autorii menționați spun că salariul primit pentru o perioadă lucrată creează doar o aparență că ar fi expresia tranzacționării muncii.

2) Compania angajează direct forța de muncă și nu munca. Munca este un serviciu prestat ulterior și reprezintă expresia capacitaților forței de muncă.

3) Protecția socială se efectuează în raport cu forța de muncă, cu diferiți indivizi cu particularități distincte și nu în raport cu munca, respectiv serviciile efectuate.

Ca și în cazul altor piețe specifice, analiza pieței muncii presupune studierea cererii și a ofertei factorului muncă, în vederea realizării unui echilibru între cele două componente ale pieței [4]. *Cererea de muncă* reprezintă cantitatea de muncă pe care angajatorii sunt dispuși să o achiziționeze la diferite niveluri ale salariului, pentru a-și desfășura activitatea în oricare domeniu din cadrul economiei naționale, exprimându-se prin numărul de locuri de muncă oferite de ei [5]. Oferta de muncă este formată din munca pe care o pot depune membrii societății în condiții salariale, nereferindu-ne la munca casnică sau cea bazată pe voluntariat. Oferta de muncă se exprimă și prin numărul populației apte de muncă, din care se scad categoriile de populație care prestează muncă nesalarială (femei casnice, studenți, militari, alte persoane care nu desfășoară o muncă remunerată). Atât cererea cât și oferta de muncă sunt mărimi dinamice care se manifestă în cadrul unei economii de piață și în funcție de gradul de dezvoltare economico-socială a unei națiuni.

Trecerea în revistă a categoriilor din sfera pieței muncii ne permite să apreciem că următoarele două aspecte sunt foarte importante:

1) cererea de muncă se dimensionează precis, atât ca volum, cât și ca structură, în baza contractelor și a altor angajamente asumate de firmă;

2) oferta de muncă se delimitează și ea, pornind de la programul de muncă, numărul de ore suplimentare pe care salariații acceptă sau nu să le efectueze în funcție de nevoile și aspirațiile lor, de situația economică și socială.

Putem afirma că între gradul de dezvoltare economică a unui stat și populația țării respective există o strânsă legătură, în calitate de exponenți ai pieței muncii, dezvoltarea economico-socială antrenând după sine și dezvoltarea factorului muncă. Din perspectiva corelației dezvoltare- populație, ca raport între cererea și oferta de muncă și privită în contextul economiei de piață, constatăm existența unor particularități specifice, ca:

- cererea de muncă este relativ constantă pe termen scurt, deoarece crearea de noi activități sau dezvoltarea celor existente se realizează într-un timp relativ îndelungat;

- oferta de muncă se formează într-un timp mai lung, perioadă ce depășește de regulă 16- 18 ani, adică vârstă la care un individ devine apt pentru muncă;

- forța de muncă, adică populația aptă de muncă, are o mobilitate relativ redusă, atât ca mișcare într-un spațiu geografic, cât și din punctul de vedere al schimbării profesiei;

- oferta de muncă este direct influențată de o serie de factori, cum ar fi vârsta și sexul, starea sănătății populației, starea psihologică, elemente de tradiție sau condiții de muncă;

- oferta de muncă este perisabilă, deoarece prestatorul forței de muncă, pentru a fi apt de muncă trebuie să aibă asigurată hrana și habitatul, din acest punct de vedere omul neputând aștepta la infinit angajarea într-o activitate, care prin remunerație să-i permită satisfacerea nevoilor;

- oferta de forță de muncă nu se formează în exclusivitate pe principiile pieței, altfel spus, tinerii sunt formați de familie și societate ca oameni, nu pentru a deveni neapărat salariați. În acest sens, reductabilul economist Paul Samuelson atrăgea atenția că „omul este mai mult decât o marfă”.

Privită ca expresie a raporturilor dintre cererea și oferta de muncă, piața muncii se desfășoară în două faze:

1) Prima treaptă se manifestă pe ansamblul unei economii sau pe segmente mari de cerere și ofertă, care sunt determinate de particularitățile tehnico-economice ale activităților desfășurate. Aceasta reprezintă faza în care se conturează condițiile generale de angajare a salariaților.

2) A doua fază se manifestă la nivelul firmei și reprezintă continuarea primei faze - are loc o întâlnire a cererii cu oferta de muncă, în termeni reali, în funcție de condițiile concrete ale firmei și salariilor ei.

Indicatorii pieței muncii caracterizează sub cele mai diferite aspecte – demografic, economic, educațional-formativ, social etc. – potențialul uman al societății. Sintetic, acești indicatori sunt prezentați în figura următoare:

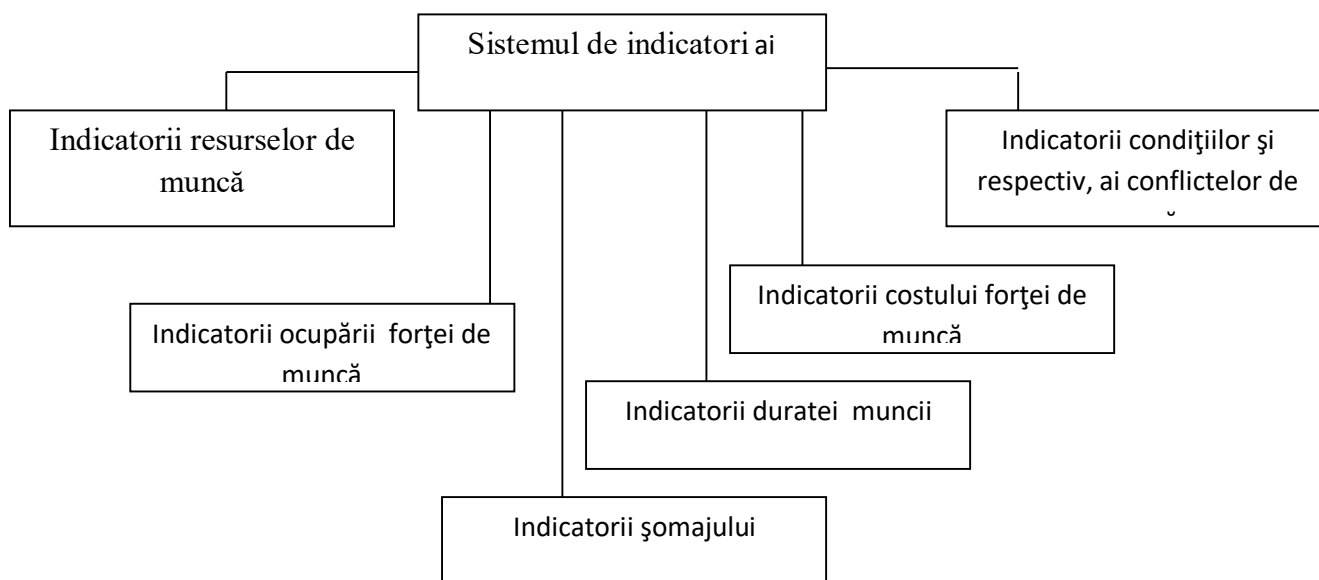


Figura 1. Sistemul de indicatori ai forței de muncă

Acești indicatori care măsoară intensitatea unor fenomene și procese de pe piața muncii se pot grupa astfel:

– *indicatori de nivel* – sunt reprezentați de *indicatorii resurselor de muncă* (populația activă, populația ocupată, populația în vârstă de muncă și persoanele aflate în limita limitelor legale ale vârstei de muncă), *indicatorii ocupării forței de muncă* și *indicatorii șomajului* (rata ocupării și rata șomajului), *indicatorii salarizării* (costului forței de muncă), *indicatorii duratei muncii* și *indicatorii condițiilor și ai conflictelor de muncă*;

– *indicatori de structură* – sunt reprezentați de aceiași indicatori de mai sus, structurați după criterii cum ar fi: sex, vârstă, repartizare teritorială, categorii social-profesionale, ramuri de activitate, profesii, experiență profesională, mărimea întreprinderilor, experiența profesională a salariaților, eventual a șomerilor, formele de plată, timpul lucrat etc;

– *indicatori derivați* – sunt indicatorii care combină diferite criterii și caracteristici ale populației (ex.: structura populației ocupate pe regiuni, pe niveluri de salarii etc.).

În lucrarea „Getting a job” M. Granovetter abordează problema integrării indivizilor pe piața muncii. Pentru început, el afirmă că în găsirea unui loc de muncă relațiile personale sunt de o importanță capitală. Căutarea unui loc de muncă presupune costuri și beneficii. În cazul muncitorilor (gulere albastre) timpul este considerat costul principal; un alt cost important implică apelul frecvent la relațiile personale, fapt care poate duce la deteriorarea relației. În studiul realizat de Granovetter, 80% din relațiile personale folosite nu numai că l-a informat pe subiect de noua slujbă, dar au pus și „o vorbă bună” pentru el, dar după cum am spus mai sus acest lucru nu se poate face prea des pentru că ar duce la tensionarea relației. Autorul menționează teoria lui Brown după care diferite metode de căutare a unui loc de muncă duce la diferite cantități de informații; „căutătorii de slujbe” calculează costurile și beneficiile pentru fiecare metodă pe care o pot folosi și folosesc mai întâi metoda de la care așteaptă cel mai mare beneficiu.

În ce privește oferta de forță de muncă, aceasta este alcătuită din: cei care intră pentru prima dată pe piața muncii, cei care au fost dați afară, cei care renunță la slujbă (din cauza insatisfacției), cei care sunt șomeri de o perioadă suficient de lungă de timp, astfel încât să nu mai aibă dreptul la ajutor de șomaj.

În căutarea unui loc de muncă prestigiul și calitatea colegiului absolvit joacă un rol important. Se poate spune că educația primită în colegiile cu prestigiu îi face pe angajatori să-i vadă într-o lumină mai atrăgătoare (din perspectiva angajării) pe cei care termină aceste colegii. O altă explicație se referă la relațiile care pot fi legate într-un colegiu prestigios: aceste relații sunt mai bine plasate în structura ocupațională, deci au o mai mare posibilitate de a-i ajuta în găsirea unui loc de muncă. Aceasta întărește ideea dezvoltată de alte studii sociologice după care indivizii cu un status social înalt au și un mare număr de relații sociale.

În ce privește persoanele mai tinere, este puțin probabil ca acestea să folosească relațiile personale în găsirea unui loc de muncă, asta pentru că tinerii nu au încă un număr mare de cunoștințe, așa cum este cazul celor care lucrează de mai mulți ani. În cazul în care tinerii apelează la relații există tendința ca acestea să fie rude sau prieteni (strong ties – legături puternice) și nu simple cunoștințe (weak ties – legături slabe). O altă tendință înregistrată este aceea ca în cazul unor probleme la locul de muncă prietenii apropiați vor fi cei care vor ajuta persoana respectivă cu informații.

Monica Aniela Zaharia [7] consideră că problema integrării indivizilor pe piața forței de muncă este destul de complexă și anevoioasă. Ea trebuie tratată prin prisma mai multor teorii care descriu relația dintre pregătirea educațională și piața muncii, ca de exemplu:

1. Teoria capitalului uman (Human capital theory)
2. Teoria selecției (Screening theory)
3. Teoria semnalizării (Signalling theory)
4. Teoria acreditărilor (Credentialist theory)

Tabelul 1. Teoriile care explică relațiile dintre educație și piața muncii

<i>TEORIE</i>	<i>AUTORI</i>	<i>IPOTEZE</i>	<i>LIMITE</i>
<i>Teoria capitalului uman</i>	<ul style="list-style-type: none"> • G. Becker, 1967 • Mincer, 1958 • Husz, 1998 	<ul style="list-style-type: none"> • Educația dezvoltă competențele necesare pe piața forței de muncă; • Venitul unui angajat este proporțional cu capitalul uman acumulat; • Educația dezvoltă competențe, care cresc productivitatea individului, devenind mai atractiv pentru angajator. 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficienta operaționalizare a conceptelor; • Dificultăți în explicarea procesului de distribuire a absolvenților la pozițiile existente pe piața muncii; • Neglijază rolul familiei în educația individului.
<i>Teoria selecției</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Arrow, 1973 • Spence, 1973 • Bauer, Dross, 2005 • Brown, 2005 	<ul style="list-style-type: none"> • Rolul sistemului educațional este de filtrare, selectând indivizii în funcție de competențele pe care le dețin; • Educația nu crește efectiv productivitatea absolvenților de studii superioare; • Diploma este un indicator pentru realizarea selecției celor mai productivi candidați. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansiunea educației reduce puterea explicativă a teoriei; • Caracterul radical al formei tari a teoriei.
<i>Teoria semnalizării</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Spence, 1974, 2002 • Arkes, 1998 • Teixeira, 2007 	<ul style="list-style-type: none"> • Prin intermediul diplomei, candidații semnalizează angajatorilor competențele pe care le dețin; • Costurile de oportunitate 	<ul style="list-style-type: none"> • Angajatorii nu utilizează în procesul de selecție semnalele transmise de absolvenți; • Nu clarifică sensul relației dintre diplomele educaționale și

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE

		<p>pentru obținerea diplomelor;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesul de semnalizare presupune costuri, considerate a fi indirect corelate cu productivitatea individului. 	<p>veniturile obținute;</p>
<p><i>Teoria acreditărilor</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Berg, 1970 • Collins, 1979 • Boylan, 1993 	<ul style="list-style-type: none"> • Educația este importantă pentru piața muncii pentru acreditările pe care le emite; • Expansiunea educațională este o consecință a creșterii barierelor structurale în selecția ocupațională; • Acreditările au o valoare diferită, în funcție de specificul economic, cultural, politic, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cerințele impuse de angajatori în procesul de selecție pot depinde mai degrabă de schimbările care apar la nivelul procesului de muncă.
<p><i>Alte teorii explicative</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bowles, 1976 • Passeron, 1977 • Meyer, 1970 • Piore, 1995 	<ul style="list-style-type: none"> • Teoria controlului: educația pregătește absolvenții pentru a ocupa pozițiile ocupaționale disponibile în funcție de clasa de proveniență. • Teoria capitalului cultural: absolvenții de educație superioară dețin un set de valori culturale și sociale valorizate de către angajatori; • Teoria instituțională: educația creează categorii sociale, legitimând prin intermediul diplomelor oferite, ocuparea anumitor poziții la nivel social; • Teoria pieței forței de muncă duale/segmentate: segmentarea pieței forței de muncă în forță de muncă calificată și forță de muncă necalificată. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existența unor studii care demonstrează că educația contribuie la eliminarea inegalităților sociale; • Nu specifică dacă prin intermediul educației se contribuie la formarea acestor valori de „clasă social”, sau educația doar pune în evidență indivizii care deja și-au format aceste valori; • Neglijează efectul conținutului educațional

Sursa: [7]

Consecințele analizei de față trebuie să convingă opinia publică, firmele private și, nu în ultimul rând, decidenții politici de necesitatea alocării de resurse suplimentare domeniului formării educaționale și profesionale ale tinerilor, deoarece există o mulțime de studii care demonstrează că există o legătură indisolubilă între calitatea și nivelul de pregătire al capitalului uman și posibilitățile de angajare. În condițiile acerbe ale economiei de piață, este necesară mai multă îndrăzneală, dar și cunoaștere pentru a asceade pe piața muncii.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Adumitrăcesei, I.D., Niculescu, N.G., „Piața forței de muncă- Teorie și practică contemporană” , Ed. Tehnică, Chișinău, 1995, 280 p.
2. Angelescu C, Stănescu I. „Economia politică-elemente fundamentale”, Ed. Oscar Print, București, 1999.
3. Duță, N., „Formarea cadrelor didactice universitare – opinii privind modalitățile necesare pentru perfecționarea activității didactice”, *Conferința Națională de Invățământ Virtual, 2010 – către o societate a*

4. Lefter C, „Economie Politică”, Ed. Economică, Bucuresti, 1997.
5. Melniciuc L., „Capitalul uman al tinerei generații – temeiul avuției naționale a Republicii Moldova”, Revista Economica, ASEM, nr. 2(42)/2003, pag.27.
6. Pohoată I., „Economie Politică”, ediția a II-a, Ed. Economică, Bucuresti, 2000; 185 p.
7. Postolachi V., „Strategii de dezvoltare a pieței muncii din Republica Moldova”, CEP USM, Chișinău, 2009, 229 p.
8. Răboacă Gh. „Piața muncii și dezvoltarea durabilă”, Ed. Tribuna Economică, București,2003
9. Zaharia M., „Ocuparea forței de muncă cu studii superioare și nevoile angajatorilor – componente ale managementului calității in învățământul superior”.

POTENȚIALUL CREATIV CA FACTOR DECISIV ÎN COMUNICAREA INTERCULTURALĂ

SUSLENCO Alina, dr., lect.univ., USARB

In this work there were addressed aspects of intercultural communication importance in developing the employee's potential, in discovering the basic elements in communication with business partners, tourists, customers, suppliers. The intercultural communication helps uncover the true values and brings closer the common realities to both partners during the discussion. The research methodology was focused on using several methods such as analysis, synthesis, scientific abstraction, induction, abduction. In conclusion, we can state that intercultural communication is an asset and has become nowadays a necessity for companies that want to be competitive and want to assert themselves on the market.

Cuvinte cheie: comunicare, comunicare interculturală, potențial creativ, dificultăți în comunicare, bariere în comunicare, factori ai succesului.

Termenul de comunicare este greu de definit deoarece acesta a fost utilizat într-o varietate de modalități pentru scopuri diferite. Comunicarea a fost definită ca un proces de transmitere a informației de la o persoană la alta. Acest proces a fost conceput ca fiind orientat în sens unic, în ambele sensuri sau fiind un proces circular de schimb de informații între un expeditor, receptor, mediator și mesaj, figura 1. Obiectivul unui proces de comunicare a fost tranferul de informație. O astfel de comunicare a fost destul de ușoară fiindcă informațiile transferate puteau fi simplificate prin gesturi (Yvette Reisinger, 2009).

Începând cu anii 1960, teoreticienii de comunicare au definit comunicarea ca interpretarea sensului prin simboluri și semne (Barthes, 1972; Levi Strauss, 1976; Saussure, 1960) sau ca un proces de creare a sensului, puternic influențat de cultură (Berger și Luckman, 1966; Foucault, 1969). Lustig și Koester (1993) au rezumat aceste definiții într-o definiție contemporană a comunicării: „Un proces simbolic, interpretativ, tranzacțional, contextual, în care persoanele creează înțelesuri comune”.

– Simboluri – care pot fi cuvinte, acțiuni sau obiecte – reprezintă mesajele sau informațiile pe care oamenii încearcă să le comunice.

– Comunicarea este „interpretare” deoarece simbolurile pot fi interpretate în mod diferit în momente diferite, de părți diferite.

– Termenul „tranzacțional” indică faptul că participanții la comunicare efectuează o tranzacție de informații; ei trimit și primesc mesaje de la unul la altul și creează sensuri în timpul conversației lor.

– Comunicarea este „contextuală” deoarece are loc într-un context fizic, social, istoric sau cultural. Aceste contexte influențează scopul comunicării, natura relațiilor dintre participanți și comportamentul acestora.

– Comunicarea este un „proces” deoarece sensurile (percepții sau sentimente pe care le creează mesajele), se schimbă continuu.

– „Înțelesuri comune” sugerează că este posibil de a ajunge la un compromis sau înțelegere a semnificațiilor ambelor părți.

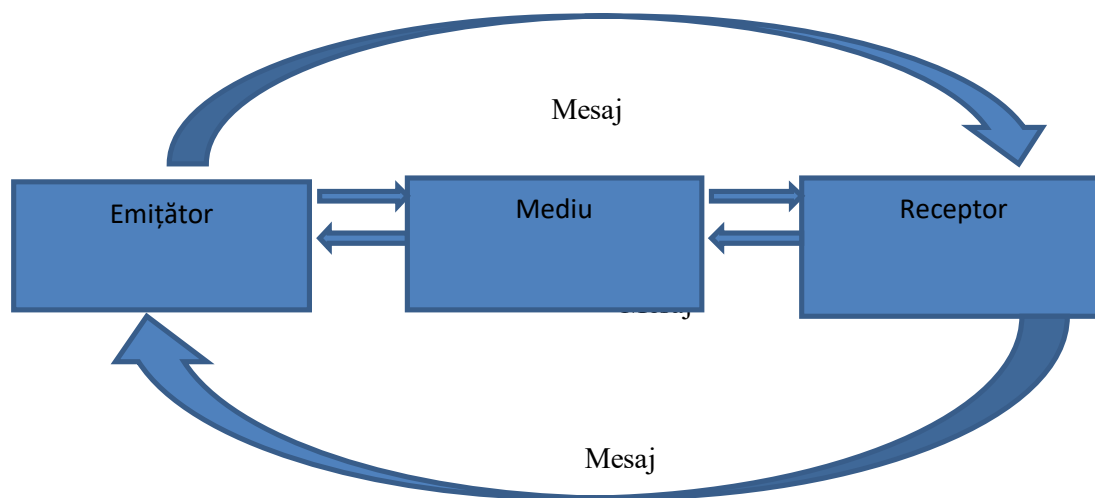


Figura 1. Modelul de Comunicare

Sursa: Yvette Reisinger, 2009

Lustig și Koester (1993) subliniază, în definiția lor a comunicării, că importanță are nu numai transferul de mesaje (așa cum se menționa în definițiile anterioare a comunicării), dar, de asemenea, crearea de informații și împărtășirea acestora. Un obiectiv major al comunicării este realizarea înțelegerii mesajelor transferate și semnificațiile lor.

Cuvântul *comunicare* înseamnă „comun”, și indică capacitatea de a obține înțelegere comună cu alte persoane prin intermediul acceptării și schimbului de gânduri și experiențe. Cuvântul *comunicarea* sugerează adesea similitudine, acord, sau consens în gândurile și experiențele împărtășite în comunicare. De exemplu, expresia „Suntem pe aceeași undă” implică faptul că sensul unui mesaj este înțeles și împărtășit între participanții unei comunicări. Multe definiții ale comunicării sugerează ceva comun, menționând înțelesuri comune. Aproape toate teoriile și definițiile asumă posibilitatea obținerii unei înțelegeri comune prin intermediul schimbului de gânduri și experiențe. Procesul de comunicare, de asemenea include, feedback-ul, care are ca scop să arate gradul de înțelegere a informațiilor comunicate.

Din păcate, procesul de comunicare nu atinge niciodată starea de perfecțiune. De fapt, de prea multe ori cuvântul *comunicare* este folosit incorect pentru a sugera un anumit nivel de similitudine sau acord în comunicare. Habke și Sept (1993) caracterizează comunicarea ca „un proces de schimburi imperfecte”. Acești autori au declarat că: „Un gând complex este codificat într-un sistem limitat de codificare, transferat prin intermediul unor canale nesigure, pentru a fi codificat de o altă persoană printr-un proces imprezibil. Procesul de codificare este restrictiv, mediul este provocator, procesul de decodificare este departe de înțelegerea și controlul codificatorului.” Această definiție indică faptul că procesul de comunicare este foarte departe de la obținerea înțelegerii. Comunicarea nu este un proces de obținere a similarității sau acordului, este un proces de *înțelegere* a ceea ce alții încearcă să comunice și sensul mesajelor acestora. Obținerea unui acord și similaritate nu este o cerință a comunicării.

Comunicarea interculturală este un proces de comunicare în care persoanele dintr-o cultură încearcă să înțeleagă ce alții din diferite culturi încearcă să comunice și ce înseamnă mesajele lor. Termenul *intercultural* face aluzie la prezența a cel puțin doi indivizi care sunt cultural diferiți unul de altul în valori, codurile de comunicare preferate, sau așteptări de la comunicare. Comunicarea interculturală este adesea menționată ca *comunicarea internațională* (Lustig și Koester, 1993).

Într-un context turistic, comunicarea interculturală efectuată de către turiști când aceștia se întâlnesc cu gazdele dintr-o cultură străină, și de gazde când întâlnesc turiști dintr-o cultură străină. Scopul comunicării culturale între turiști și gazde este de a înțelege ceea ce fiecare parte încearcă să comunice: gazdele doresc să

înțeleagă nevoile turiștilor și să ofere un produs, serviciu pe care turiștii îl doresc. Aceștia nu au nevoie să ajungă la un acord în comunicarea lor sau să creeze înțelesuri comune.

Dificultățile în comunicarea interculturală sunt cauzate de diferențele culturale. În procesul de comunicare interculturală turiștii și gazdele „se confruntă cu o cultură diferită de propria lor în ceea ce privește obiceiurile, valori, standarde și așteptări” (Mishler, 1955) și aderă la diferite standarde de comunicare. Aceștia adesea nu știu cum să comunice și să răspundă unui altuia. Stilul de comunicare care este dorit în cultura turistului poate să fie inadecvat în cultura gazdă. Cu cât mai mare este diferența culturală, cu atât mai multe dificultăți în comunicare. De exemplu, Sutton (1967) observă că atunci când diferențele culturale sunt mari și incompatibile, există mai puține puncte comune culturale între participanții la comunicare; de aceea comunicarea lor devine mai interculturală, dificilă și mai puțin eficientă; aceasta duce la neînțelegeri și interpretări greșite. Comunicarea interculturală poate deveni o problemă atunci când nivelul de diferențe culturale este destul de mare sau suficient de semnificativ pentru a crea discrepanțe în înțelegerea reciprocă a comportamentului de comunicare și crearea diferitor mesaje și interpretări (Lustig și Koester, 1993). Turiștii mereu întâlnesc dificultăți de comunicare când se află în contact cu gazda, cauză fiind diferențele culturale (Pearce, 1982). Diferențele culturale cauzează neînțelegeri și chiar ostilitate între turiști și gazdă (Bochner, 1982; Bryden, 1973).

Tabelul 1 prezintă unele dintre elementele cheie ale diferențelor culturale ce contribuie la crearea dificultăților în comunicarea interculturală. Aceste elemente depășesc, în mare măsură, problemele de diferite vocabulare sau structuri de propoziție. Ele se referă la valorile și normele unei culturi, la fel și așteptări.

Diferențe semnificative între culturi care influențează comunicarea interculturală sunt indicii non-verbali, cum ar fi mișcarea corpului, privirea ochilor și expresiile pe față, utilizarea spațiului, și chiar gesturi și posturi. De exemplu, cei care provin din climate mai reci mențin distanțe fizice mai mari, pe când cei de la climate calde preferă să stea mai aproape de persoana cu care comunică. Europeanii de la nord folosesc un spațiu mai larg pentru comunicări, pe când europeanii de la sud folosesc un spațiu mai mic. Ca rezultat, cei din țările mediteraneene sunt percepuți de cei de la nord ca intruzivi și care încalcă spațiul privat, pe când cei de la sud percep nordicii ca persoane distanțate (Lustig și Koester, 1993).

Culturile diferă în ceea ce privește nivelul acceptabil al contactului fizic între oameni în timpul interacțiunilor interpersonale (Argyle, 1986). În culturile cu un nivel de contact fizic mai mare, cum ar fi cele din Orientul Mijlociu, America Latină și Europa de Sud, persoanele se ating reciproc mai mult în conversațiile sociale, și stau mai aproape unul de altul decât persoanele din culturi cu puțin contact fizic acceptabil, ca de exemplu – Asia, Europa de Nord sau America de Nord (Hecht, 1989) care ating mai puțin, se uită unul la altul mai puțin direct și stau mai îndepărtat unul de altul (Argyle și Cook, 1976). Arabii, evreii, est-europenii și mediteraneenii aparțin culturilor cu mai mult contact și atingeri, pe când germanii, englezii și alte culturi anglo-saxone aparțin culturilor non-contact, deoarece nu acceptă atingerile frecvente în relațiile sociale (Mehrabian, 1971). Germanii, Scandinavii și Japonezii pot fi percepuți ca fiind reci, de către brazilieni și italieni, care la rândul lor pot fi percepuți ca agresivi, insistenți și prea familiarizați de către nord-europeni (Lustig și Koester, 1993).

Culturile diferă în ceea ce privește unde persoanele pot fi atinse. În Thailanda și Malaezia este interzis să atingi capul cuiva, fiindcă capul este considerat a fi sacru, este centrul puterii spirituale și intelectuale a unei persoane. Culturile la fel variază după principiul – cine poate să atingă pe cine. De exemplu, în China, să dai mâina cu o persoană de gen opus este acceptabil, pe când în Malaezia, nu este. În țările musulmane, atingerile ocazionale între persoane de sex opus este interzis (Lustig și Koester, 1993). În unele locuri există chiar și restricții legale împotriva îmbrățișărilor sau săruturilor făcute în public, chiar și între cuplurile căsătorite.

Culturile diferă uuna de alta în ceea ce privește gradul de contact vizual acceptabil. Europeanii și nord-americanii privesc direct în ochii celeilalte persoane când ei ascultă, pe când afro-americanii se uită într-o parte (Lustig și Koester, 1993). În Europa și America, cei care evită contactul vizual sunt considerați, fie neatente sau chiar nepoliticoși. Pe de altă parte, în Japonia și Coreea, persoanele nu privesc unul altul în ochi mult (Morsbach, 1973). Prea multă privire în ochi este considerată ca lipsă de respect, amenințător sau jignitor de asiatici (Argyle și Cook, 1976). Japonezii și coreenii își apleacă capul și se uită mai jos atunci când vorbesc cu cineva mai în vârstă sau superiori. Cu toate acestea, prea puțin contact vizual este perceput ca a nu fi atent, nepolitic, nesincer,

necinstit sau timid. În Korea și Japonia, diverse mesaje sunt transmise prin intermediul ochilor, aceste elemente sunt redată în Tabelul 1.

Tabelul 1. Indici non-verbali ce afectează comunicarea interculturală

<i>Caracteristicile Culturii</i>	<i>Caracteristicile Comunicării</i>	<i>Țări</i>
Gudykunst, Ting-Toomey, Chua (1988); Hall (1976/1977, 1983), <i>Indirect</i>	Mesaje indirecte implicite, concentrare pe senzuri, utilizarea limbajului corpului și non-verbal, ambigue, utilizarea intermediarilor	Orientul Mijlociu, America Latină (Dodd, 1998); Japonia, Coreea, China, Africa de Sud (Gudykunst, Ting-Toomey & Chua, 1988; Hall, 1976/1977, 1983); Afro-americani, Japonia, Coreea (Lustig & Koester, 1993); Afro-americani, Japonia, Coreea, Thailanda, China (Stewart, 1971; Condon & Yousef, 1975)
Hall (1976/1977, 1983), <i>Spațiu</i>	Distanța fizică mare în timpul comunicării, au nevoie de spațiu personal	Europa de Nord, America de Nord (Remland, Jones, & Brinkman, 1992); Marea Britanie, Statele Unite, Germania, Australia (Gudykunst, Ting-Toomey, Sudweeks, & Steward, 1995); Scoția, Suedia, Germania (Hall & Hall, 1990); Japonia, China, Statele Unite ale Americii (Andersen, Lustig, & Andersen, 1990); Europa De Nord, Canada (Hall & Hall, 1990)
	Distanța fizică mică, Importanța contactului fizic	Orientul Mijlociu, Africa, America Latină, Europa de Sud (Dodd, 1998); America de Sud, America Latină, Europa de Sud, Regiunea Mediteraneană, Țările Arabe, Indonezia (Andersen, Lustig, & Andersen, 1990); Orientul Mijlociu (Ruch, 1989); Mexic (Condon, 1985)
Argyle (1986), <i>Culturi de contact</i>	Persoanele fac contact fizic în timpul conversațiilor sociale	Orientul Mijlociu, America Latină, Regiunea Sud-Est a Europei (Hecht, Andersen, & Ribeau, 1989; Stewart, 1971; Condon & Yousef, 1975); Mexic (Condon, 1985); America Latină, Orientul Mijlociu, Israel, Grecia, Europa de Est (Samovar, Porter, & Stefani, 1998)
Argyle (1986) <i>Culturi non-contact (culturi de distanță)</i>	Persoanele nu se ating reciproc în timpul conversațiilor	Asia, Europa de Nord, America de Nord (Hecht, Andersen & Ribeau, 1989; Stewart, 1971; Condon & Yousef, 1975); Japonia (Rowland, 1985); Germania, Marea Britanie, Scandinavia (Samovar, Porter, & Stefani, 1998)
<i>Contact vizual</i>	Privesc direct în ochi în timpul conversațiilor	Europa, Statele Unite ale Americii (Lustig & Koester, 1993)
	Se uită într-o parte, contact vizual mai puțin direct	Afro-americani (Lustig & Koester, 1993) Japonia și Coreea (Argyle & Cook, 1976)

Sursa: prelucrat de autor în baza datelor

Diferențele culturale în limbă se referă la diferite limbi, dialecte, accente și jargoane, producând diferite sunete în timpul vorbirii, folosind diferite secvențe de cuvinte sau un grad diferit de a pune întrebări și de a face declarații directe. Diferențele culturale în limbă, de asemenea, se referă la diferențele în a găsi cuvintele potrivite sau construirea unei propoziții adecvate, și modul în care cuvintele sunt folosite pentru a crea un anumit sens. În diferite culturi diferite cuvinte sunt folosite pentru a forma sensul ideilor. De exemplu, ceea ce britanicii numesc „chips”, americanii din Statele Unite le numesc „french fries”. De asemenea, în culturile chineză, japoneză și coreeană există multe formulări verbale pentru a exprima diferite niveluri de respect față de diferite clase sociale, sex și grupuri de vârstă (Lustig și Koester, 1993).

Diferite culturi folosesc vocabulare specializate pentru a se referi la caracteristici culturale importante ale mediului, ca zăpada din Islanda (Lustig și Koester, 1993) sau diferențierea sinelui. De exemplu, în limba Chineză există cel puțin 10 metode de a spune cuvântul „eu”, iar în Japonia acest număr depășește 100 (Blauner, 1972).

Aceleași cuvinte pot avea sensuri diferite. De exemplu, cuvântul „da” și cuvântul „nu” pot fi folosite în mod diferit pentru a crea sensuri diferite. În unele culturi din Asia, oamenii evită folosirea cuvântului „nu” și evită să dea răspunsuri negative deoarece, nefiind de acord în mod direct sau spunând cuvântul „nu”, este considerat nepolitic și dăunător pentru armonia socială (Elashmawi, 1991). Pentru a putea spune „nu”, asiaticii folosesc cuvinte diferite sau oferă nici un răspuns pentru a evita spunerea unei minciuni, sau oferă răspunsuri plăcute, chiar dacă nu sunt adevărate. Chinezii confirmă o declarație negativă cu „da” (Leung, 1991). Japonezii au mai multe moduri de a spune „nu” (DeMente, 1991). În loc de a spune „nu”, japonezii pot să zică „probabil, posibil, poate” sau „eu nu știu”. Mexicanii, la fel, consideră că contrazicerea, în mod direct, este nepolitic și lipsit de respect (Klessig, 1992). Pe lângă acestea, în culturile asiatice se evită critica în public, deoarece duce la pierdere imaginii și dăunează relațiilor sociale cu cei care critică. Reacțiile la critică, de asemenea, diferă. De exemplu, când sunt criticați, thailandezii se retrag din conversație, pe când americanii încearcă să se apere sau să-și crească flexibilitatea cognitivă (Foa, 1969).

Pentru afro-americani și euro-americani este foarte important ca să aleagă cuvintele corespunzătoare cu atenție. În culturile estice oamenii pot comunica în timp ce zic absolut nimic. Sensul este în tăcere sau spunând cât de puțin posibil. Ei consideră că tăcerea este o formă de comunicare. Persoanele se simt confortabil în liniște. De exemplu, culturile asiatice, ca Japonia, Coreea și China, și culturile africane de sud, se concentrează mai mult pe liniște și vorbind nimic sau cât de puțin este necesar (Kincaid, 1987). Japonezii pun accentul pe importanța tăcerii asupra cuvintelor. Americanii băștinași cred că tăcerea este o caracteristică a unei persoane bune (Johannesen, 1974). În Japonia, Coreea și China oamenii capătă suspiciuni în legătură cu cei care vorbesc excesiv (Lustig și Koester, 1993). Cei care vorbesc prea mult nu sunt respectați. Pe de altă parte, americanii din Statele Unite se simt sub presiune când se face o pauză în conversație, de aceea încearcă să vorbească în continuu ca să evite situațiile de tăcere. Americanii din Statele Unite cred că cei care sunt tăcuți sunt slabi și nu au o opinie, iar cei care sunt „gălăgioși” sunt încrezuți și știu cum să iasă din încurcătură.

În diferite culturi oamenii atașează diverse valori la comentarii. În Statele Unite și Europa persoanele așteaptă comentarii într-o conversație. Euro-americanii, de exemplu, oferă comentarii în conversații la ceea ce a spus o altă persoană anterior. Totuși, japonezii își exprimă punctele de vedere fără a da comentarii la ceea ce a zis altă persoană (Gudykunst, 1988; Klopff, 1991).

Unele culturi folosesc o comunicare mai verbală decât altele. Cuvintele directe și sensurile explicite care reflectă intenții și dorințe adevărate sunt importante în Europa și Statele Unite, pe când în Japonia, Coreea, China și Africa de Sud, un stil indirect este folosit mai mult, lucruri fiind lăsate nerostite (Hall, 1983; Lustig și Koester, 1993).

În culturile arabă și latină oamenii folosesc metafore și proverbe pe scară largă și sunt foarte elaborate în comunicare (Gudykunst, 1988; Lustig și Koester, 1993). Acest fapt vine în contrast cu modul direct și explicit de comunicare al americanilor și europenilor. Dorința nord-americanilor de a trece la punct poate fi perceput de către asiatici ca agresiv sau nepolitic (Lustig și Koester, 1993) și chiar arogant, în special de către japonezi-americieni, chinezi-americieni și indieni care preferă un stil succint de comunicare, folosind afirmații modeste, pauze lungi și roluri sociale pentru a-și argumenta punctul de vedere (Gudykunst, 1988). Ca rezultat, euro-americanii pot

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

percepe persoane din Asia, Arabia și culturile latine imprecise și confuze, aceste elemente sunt redactate în Tabelul 2.

Tabelul 2. Indici verbali ce afectează comunicarea interculturală

<i>Caract. culturale</i>	<i>Caracteristicile Comunicării</i>	<i>Țări</i>
<i>Cuvintele recunosc statutul</i>	Cuvintele arată respect sau lipsă de respect	Japonia, China, Coreea (Lustig & Koester, 1993)
<i>Referințe culturale complexe</i>	Mai multe cuvinte pentru a exprima fenomene culturale semnificative	Islanda, Japonia, China (Leung, 1991)
<i>Influențe verbale unice</i>	Semnificații contradictorii își fac apariția (da înseamnă nu)	Japonia (DeMente, 1991); China (Leung, 1991)
<i>Cuvinte vs Tăcere</i>	Importanța cuvintelor, documente formale	Europa, Statele Unite ale Americii, Afro-americanii (Lustig & Koester, 1993); Grecia, Israel, Italia, Țările Arabe (Samovar, Porter, & Stefani, 1998)
	Importanța tăcerii și semnificația ei	Japonia, Coreea, China, Africa de Sud (Kincaid, 1987); Swaziland, Zambia, Lesotho (Kincaid, 1987); Japonia, India, Americanii băștinași (Samovar, Porter & Stefani, 1998); Coreea (Yum, 1987); Japonia (Tsumimura, 1987)
<i>Comentarii</i>	Comentarii cu privire la spusele anterioare	Europa, Statele Unite ale Americii (Gudykunst, Ting-Toomey, & Chua, 1988; Klopff, 1991)
	Comentarii fără legătură la cele spuse anterior	Japonia (Gudykunst, Ting-Toomey & Chua, 1988; Klopff, 1991)
Gudykunst, Ting-Toomey, și Chua (1988); Gudykunst și Ting-Toomey (1988); Hall (1976/1977, 1983) <i>Direct</i>	Mesaje verbale explicite, utilizarea faptelor și a obiectivității, confruntare directă, exprimarea directă a propriilor nevoi, adevăratele intenții	America de Nord (Dodd, 1998); Europa, Statele Unite ale Americii, Afro-americieni (Hall, 1976 /1977, 1983; Gudykunst, Ting-Toomey, & Chua, 1988); Japonia, Coreea (Lustig & Koester, 1993)
Gudykunst și Ting-Toomey (1988), <i>Elaborat</i>	Utilizarea de metafore, proverbe și limbaj figurat	Culturi Arabe și Latine (Gudykunst, Ting-Toomey, Chua, 1988; Gudykunst & Ting-Toomey, 1988)
Gudykunst și Ting-Toomey (1988), <i>Succint</i>	Formulări modeste, tăcere, pauze lungi, expresii precise, cantitatea exactă de informații necesare, numai absolutul necesar se spune, nu mai mult, nici mai puțin	Japonezi-Americanii, Chinezi- Americanii (Gudykunst, Ting-Toomey, & Chua, 1988; Gudykunst & Ting-Toomey, 1988; Lustig & Koester, 1993)

Sursa: adaptat de autor în baza datelor prelucrate

În concluzie, putem menționa că comunicarea interculturală este un element de bază al dezvoltării și este acel element care a devenit în zilele noastre un atu pentru dezvoltarea unei comunicări care ar duce la înțelegerea partenerilor și la soluționarea tuturor neînțelegerilor, care pot să apară odată ce partenerii fac parte din culturi diferite.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Czinkota R. C. & Ronkainen L. – *International Marketing*, Fort Worth, Ed. Harcourt College Publishers, 2002
2. Forrest, D. – Vietnamese maturation: The lost land of bliss. *Psychiatry*, p.111–139, 1971
3. Gudykunst, W. – Similarities and differences in perceptions of initial intracultural and intercultural encounters. *Southern Speech Communication Journal*, p.49–65, 1983
4. Johannesen, R. – The functions of silence: A plea for communication research. *Western Speech*, p.25–35, 1974
5. Kincaid, D. – Communication east and west: Points of departure. *Communication theory Eastern and Western perspectives*, (Ed.), Academic Press, San Diego, 1987
6. László Márkus, Z., & Wagner, B. - *GUIDE@HAND: Digital GPS Based Audio Guide that Brings the Past to Life. Digital Presentation and Preservation of Cultural and Scientific Heritage*, p.15-25, 2011
7. Luring J. – Rethinking social identity theory in international encounters: language use as a negotiated object for identity making. *International Journal of Cross Cultural Management*, 2008
8. Leung, E. – Cross-cultural impacts in classroom situations from a student perspective. Paper presented at the International Association of Hotel Management Schools Spring 1991 Symposium, East Sussex, Brighton, April 4–5, 1991
9. Lustig, M., & Koester, J. – *Intercultural competence: Interpersonal communication across cultures*, Harper College Publishers, New York, 1993
10. Yvette Reisinger – *International Tourism: Cultures and behavior*, 2009.

DEZVOLTAREA CALITĂȚILOR MANAGERIALE A TINERILOR PRIN PRISMA STIMULĂRII OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ

**GOROBIEVSCHI Svetlana, dr. hab., prof. univ., UTM
CAUȘAN Corina, doctor în economie, AED din Moscova**

It is recognized, especially by business analysts that entrepreneurship generates prosperity in the society, being a decisive factor for economic growth and job creation. Supporting entrepreneurship has become a priority as a way out of the economic crisis and mitigate the risk of slipping into poverty. Given that 58% of Moldova's population live in rural areas, encouraging launch or business development in rural areas must become a priority.

Este recunoscut faptul, în special de analiștii economici, că antreprenoriatul este generator de prosperitate în societate, fiind un element determinant pentru creșterea economică și crearea de locuri de muncă. Susținerea antreprenoriatului a devenit o prioritate ca soluție pentru ieșirea din criza economică și atenuarea riscului de a aluneca în sărăcie. În contextul în care 58% din populația Republicii Moldova trăiește în mediul rural, încurajarea lansării sau dezvoltării de afaceri în zone rurale trebuie să devină o prioritate. Orice strategie de încurajare a inițiativei antreprenoriale rurale este pusă, însă, în fața a trei provocări majore:

- *aspecte deficiente ale structurii economice deja existente* – oportunitățile de angajare în scădere în zona sectoarelor primare (în special agricultură), ca urmare a schimbării structurale din economie (concentrarea în exploatarea terenurilor agricole, emigrarea, crize financiare etc.), și de schimbări legislative accelerate, care într-un

ritm mai încetinit sunt implementate de populația mediului rural. Se evidențiază astfel nevoia de a aborda stimularea activității economice în acord cu potențialul de ocupare din zonele rurale;

- *caracteristicile mediului de afaceri rural* – dificultatea de a menține o masă critică de facilități care să sprijine dezvoltarea economică;

- *caracteristicile populației rurale* – îmbătrânirea accelerată a populației, asociată cu emigrarea tinerilor și imigrarea persoanelor aflate la vârsta pensionării reprezintă procese sociale care afectează negativ șansele de selecție a potențialilor antreprenori rurali.

Conform datelor sondajului realizat de autor, opiniile tinerilor vizavi de activitatea antreprenorială au fost structurate astfel: numai 18,84% din numărul total de respondenți au afirmat că ar dori să lanseze o afacere proprie, în timp ce 81,16% nu și-ar dori.

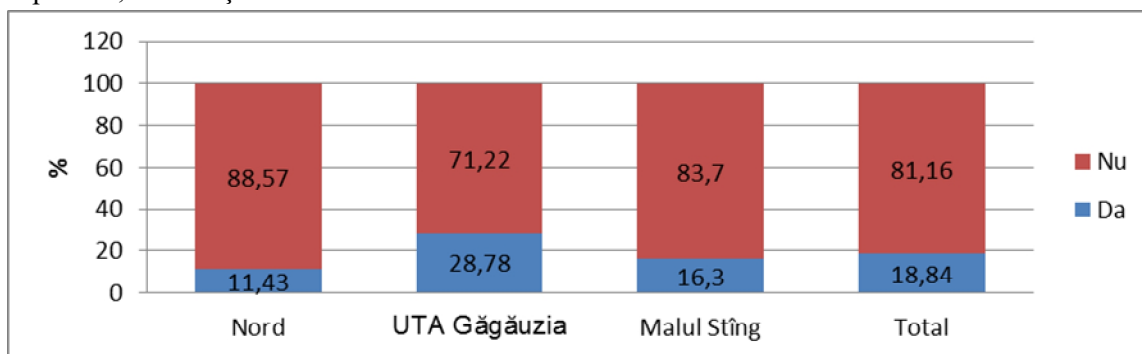


Figura 1. Intenționați să lansezi o afacere proprie (în %)?

Sursa: Realizat de autor în baza rezultatelor sondajului

Conform datelor sondajului realizat de autor, opiniile tinerilor vizavi de activitatea antreprenorială au fost structurate astfel: numai 18,84% din numărul total de respondenți au afirmat că ar dori să lanseze o afacere proprie, în timp ce 81,16% nu și-ar dori.

Însă, o problemă cu care se confruntă tinerii din mediul rural constă în prezența unei agriculturi de o productivitate foarte scăzută. Situația se datorează consecințelor unor tehnologii agricole depășite, practicării unui management ineficient în agricultură și a unei politici agrare inconsecvente, orientate nu atât spre susținerea agriculturii, cât spre sectoarele în aval față de agricultură (exportatori, prestarea serviciilor agricole etc.).

Prin urmare, în localitățile rurale există o multitudine de probleme legate de susținerea agriculturii. Datele Biroului Național de Statistică ne arată că doar 11,7 mii tineri din mediul rural cu vârsta cuprinsă între 15 – 24 ani, în anul 2013, au fost antrenați în activități legate de agricultură, iar 26,6 mii – în activități neagricole, cum ar fi comerțul (9,9 mii persoane), administrația publică, învățământ (9,5 mii), industrie (7,2 mii) ș.a.

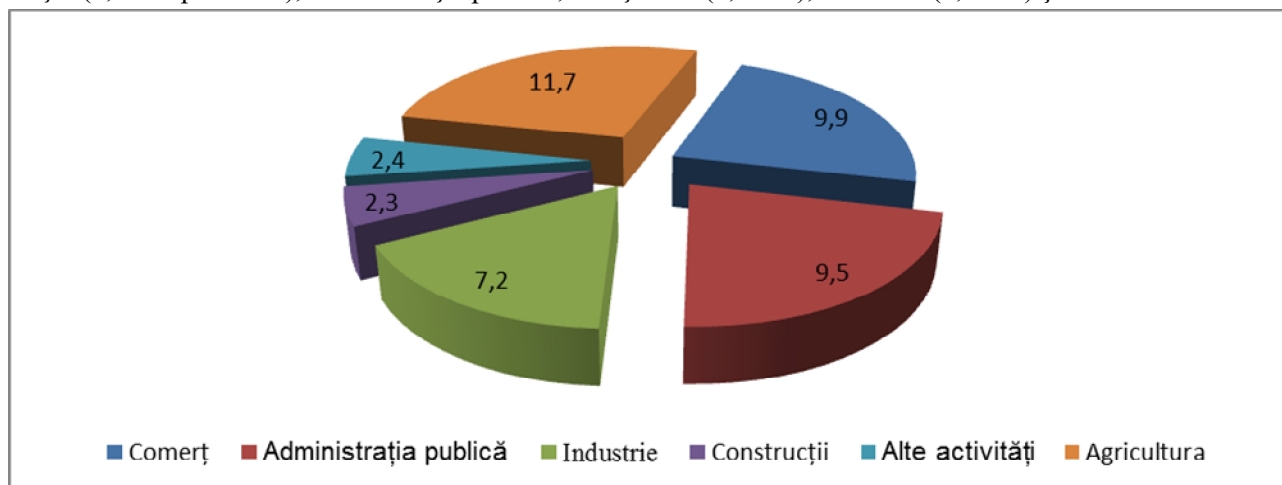


Figura 2. Repartizarea tinerilor pe activități economice în mediul rural, 2015, mii persoane

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS. www.statistica.md (vizitat 16.01.2016)

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Referindu-ne la rezultatele aceluiași sondaj, tinerii care ar lansa o afacere proprie au fost rugați să specifice domeniul de activitate. Cel mai vizat domeniu de către tineri este cel al comerțului (30,7%), electronica (12,6%), medicină (9,0%), construcții (5,7%) și sectorul juridic (4,1%), toate celelalte domenii acumulând mai puțin de 5% fiecare au însumat 37,6%.

Una din cauze care a condus la renunțarea la activitățile în agricultură a fost și este lipsa serviciilor complementare în mediul rural necesare pentru susținerea agriculturii. În acest sens, în scopul atragerii forței de muncă tinere în agricultură este benefică crearea în mediul rural a diferitor servicii pentru dezvoltarea agriculturii:

- crearea stației tehnologice de mașini;
- crearea centrului de achiziție a producției agricole;
- crearea oficiului de colectare a laptelui;
- crearea centrului de asistență zooveterinară;
- crearea centrului de asistență agricolă.

Sectorul necomercial din mediul rural este reprezentat aproape în exclusivitate de serviciile sociale de bază (educație, deservire medicală etc.), care asigură angajaților venituri foarte modeste, departe de a fi la nivelul minimului de consum.

Întrebați de unde pot lua capital inițial pentru a lansa o afacere, respondenții, în cele mai frecvente cazuri, au răspuns că vor investi propriile economii (39,29%), vor lua **credite de la bancă** (27,03%), iar 14,25% ar împrumuta bani de la rudele lor.

Tabelul 1. Sursele capitalului inițial pentru lansarea unei afaceri (în %)

<i>Sursa de capital inițial</i>	<i>Nord</i>	<i>UTA Găgăuzia</i>	<i>Malul Stîng</i>	<i>Total</i>
Continuarea afacerii din familie	16,67	12,64	10,42	13,24
Credit de la bancă	33,33	20,69	27,08	27,03
Împrumut de la rude	16,67	11,49	14,58	14,25
Împrumut de la prieteni	3,33	6,90	8,33	6,19
Investirea propriilor economii	30,00	48,28	39,58	39,29

Sursa: Realizat de autor în baza rezultatelor sondajului

Motivele care determină un grad scăzut de atractivitate a antreprenoriatului printre tinerii din mediul rural ar fi:

- accesul limitat al acestora la resurse financiare de tip credit sau grant;
- nesiguranța acestora în ceea ce privește durabilitatea afacerilor;
- slaba dezvoltare a serviciilor de suport și susținere a afacerilor;
- accesul limitat la serviciile de informare și consultanță;
- incapacitatea tinerilor de a gestiona și crea o afacere proprie;
- politicile fiscale pentru micii antreprenori.

În acest context, considerăm că măsurile care ar stimula tinerii să se încadreze în viața economică a localității ar fi:

- acordarea facilităților pentru crearea afacerilor;
- acordarea creditelor preferențiale tinerilor pentru inițierea afacerilor;
- oferirea consultanței gratuite în ceea ce privește pregătirea documentației de accesare a creditului.

În pofida unei creșteri recente a creditului agricol, sectorul agroalimentar din Moldova rămâne încă slab finanțat. Aproximativ o treime din cererea sectorului agroalimentar din Moldova este acoperită de împrumuturi bancare, o pătrime – de creditare de la furnizori, 3% – de subvenții de stat, iar restul de 40% rămâne neacoperită. Cererea nesatisfăcută – decalajul de finanțare – reprezintă capitalul de lucru și necesitățile de investiții care sunt acoperite din fondurile proprii ale producătorilor agricoli (cîștiguri, economii personale). În cazul în care finanțarea bancară disponibilă ar fi fost suficientă pentru a acoperi deficitul, aceste fonduri „personale” ar fi putut fi folosite pentru a extinde producția sau creșterea bunăstării fermierilor, dar nu pentru a menține nivelul actual al producției.

Situația s-a îmbunătățit considerabil în 2015, atunci când creditele bancare au crescut cu 50% de la an la an, iar decalajul de finanțare a scăzut de la 50% la 35%, fiind totuși încă destul de semnificativ.

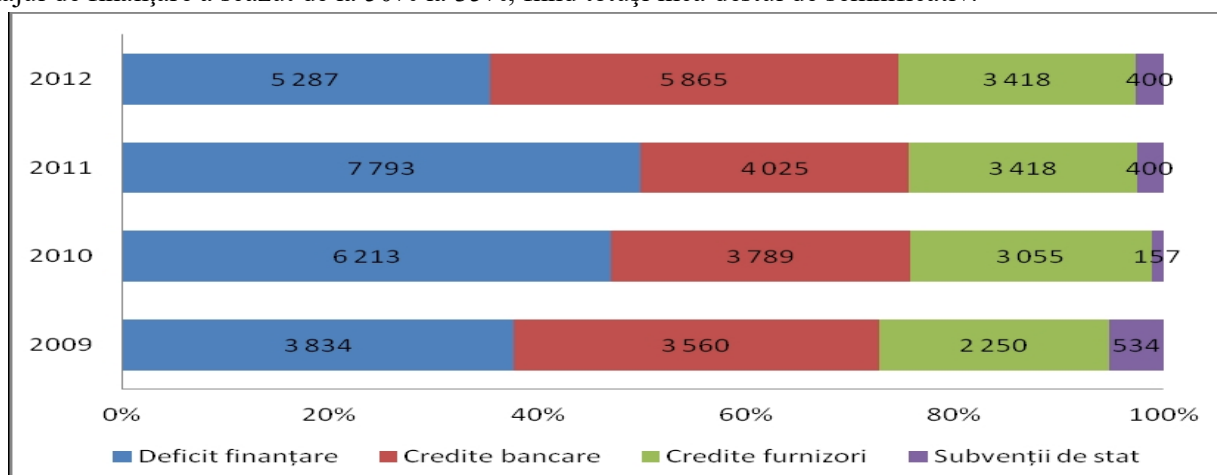


Figura 3. Sursele de finanțare în sectorul agroalimentar în perioada 2012-2015
 (mil. lei și %)

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS. www.statistica.md (vizitat 21.02.2016)

Referindu-ne la informația expusă în Strategia de Dezvoltare a Agriculturii și Mediului Rural din Moldova 2014 – 2020 s-au evidențiat mai multe deficiențe sistemice în creditarea sectorului agroalimentar. Printre aceste dezavantaje se numără furnizarea insuficientă a împrumuturilor pe termen lung (creditele de investiții sunt de obicei pe o durată de 3 ani, cu unele excepții pe 5 ani, insuficiente pentru finanțarea plantațiilor multianuale sau instalațiilor post-recoltare, cum ar fi depozite frigorifice), ratele înalte ale dobânzilor (15% – 20% pe an), politici colaterale insuficiente (exces de cerințe de garantare, sub-evaluarea gajurilor de către bănci), combinate cu instrumente slab dezvoltate de piață pentru facilitarea accesului la credite (fonduri de garanții pentru împrumuturi, subvenții la dobândă) [3].

Uniunea Europeană trasează 2 obiective specifice privind activitatea antreprenorială:

1. *Creșterea gradului de autoocupare a tinerilor în domeniul afacerilor.*

Direcțiile de acțiune:

- a. Aplicarea unor măsuri legislative și dezvoltarea unor programe de promovare a autoocupării adaptate nevoilor tinerilor;
- b. Stimularea inițierii de noi afaceri prin promovarea antreprenoriatului în școli și universități;
- c. Oferirea unei palete de servicii mai variate pentru dezvoltarea carierei tinerilor, care să vină totodată și în sprijinul dezvoltării economice la nivel național și european;
- d. Facilitarea și sprijinirea dezvoltării talentului și aptitudinilor antreprenoriale ale tinerilor;
- e. Stimularea și sprijinirea demarării și dezvoltării firmelor nou-înființate (start-up-uri) prin facilitarea accesului acestora la finanțare;
- f. Crearea de programe de formare în afaceri pentru șomerii tineri, care includ etape clar definite: profilare, planificare, punere în funcțiune, consolidare și creștere, în fiecare etapă oferind un meniu variabil de servicii (consiliere, formare și calificare, consiliere și accesul la microcredite), în parteneriat cu tinerii și alte organizații, consilierii în afaceri și instituțiile financiare;
- g. Lansarea programelor active pe piața muncii care oferă sprijin financiar pentru șomerii tineri în vederea demarării unei afaceri;
- h. Conectarea serviciilor publice de ocupare, cu servicii de asistență și micro-furnizori de finanțare pentru a ajuta șomerii tineri să își dezvolte o carieră în antreprenoriat;
- i. Introducerea pînă la sfîrșitul anului 2017, a competenței cheie „spiritul antreprenorial” în curricula de studiu în învățămîntul primar, gimnazial, profesional, superior și în educația adulților;
- j. Realizarea de acțiuni pentru promovarea programelor antreprenoriale pentru tineri, inclusiv prin dezvoltarea de platforme web.

2. Creșterea gradului de autoocupare a tinerilor în domeniul afacerilor în mediul rural.

Direcții de acțiune:

- a. Promovarea accesării de către tineri a fondurilor destinate domeniului agriculturii, pescuitului, silviculturii etc. în vederea dezvoltării de afaceri în mediul rural;
- b. Înființarea unor grupuri operative de tineri (fermieri, cercetători, consultanți), care vor participa la Parteneriatul European pentru Inovare „Productivitatea și durabilitatea agriculturii”;
- c. Promovarea de noi surse de venit pentru tinerii din mediul rural în interiorul sectorului (activități de procesare, de marketing) și în afara acestuia (activități ecologice, turism, educație);
- d. Sprijinirea activităților demonstrative pentru transferul de cunoștințe referitoare la noile practici în domeniu; informare, schimburi pe termen scurt și vizite în interiorul UE în scopul promovării schimbului de bune practici pentru tinerii din mediul rural;
- e. Crearea și oferirea de servicii de consultanță, în vederea îmbunătățirii performanței economice și de mediu pentru tinerii din mediul rural.

Măsurile de stimulare a dezvoltării incubatoarelor de afaceri

Ținând cont de faptul că persoanele tinere dețin așa calități precum: flexibilitatea, adaptabilitatea sporită la schimbare, spiritul de creativitate, ingeniozitatea, capacitatea de a însuși mai rapid ineditul etc., ar trebui să le plaseze pe acestea într-o situație mai avantajoasă, comparativ cu celelalte categorii ale populației, în general, și ale forței de muncă, în special. De fapt, situația este inversă, persoanele tinere acced, din ce în ce mai greu, pe piața muncii datorită condițiilor și cerințelor impuse de angajatori. Înaintarea unor cerințe la angajare din partea angajatorilor, cum ar fi experiența profesională, considerată de mulți specialiști în domeniu ca una subiectivă, face să împiedice încadrarea tinerilor pe piața muncii și, totodată, să sporească armata șomerilor din rândul tinerilor. De obicei, în țările cu economie concurențială, persoanele din această categorie de vârstă sunt preocupate mai mult de alte activități, mai utile din punctul lor de vedere, decât desfășurarea unor anumite activități.

Spiritul de creativitate, ingeniozitatea tinerilor din mediul rural poate fi explorată în direcția creării unui mediu de afaceri favorabil cu ajutorul incubatoarelor de afaceri.

Incubatorul de afaceri reprezintă o instituție ce oferă tinerilor antreprenori cu idei și planuri de afaceri viabile șansa de a le realiza într-un mediu potrivit. Aceste instituții oferă consultanță și instruire antreprenorială, suport consultativ la achiziționarea echipamentului, costuri de administrare reduse, precum și alte facilități.

Stimularea spiritului antreprenorial al tinerilor din mediul rural prin intermediul incubatoarelor de afaceri va susține dezvoltarea economică durabilă (bazată pe utilizarea diversității resurselor locale) și va îmbunătăți nivelul de ocupare a forței de muncă. În Small Business Act for Europe (2015) Comisia Europeană a subliniat că provocarea principală o reprezintă necesitatea unui număr mai mare de întreprinzători, spiritul antreprenorial fiind un factor puternic de creștere economică și de creare de locuri de muncă.

Programul de acțiune se bazează pe 3 direcții:

I. Dezvoltarea educației antreprenoriale și a formării profesionale pentru sprijinirea creșterii economice și impulsivitatea apariției de noi întreprinderi

II. Crearea unui mediu de afaceri favorabil pentru întreprinzători constând, în principal, în eliminarea obstacolelor din 3 domenii cheie: accesul la finanțare, acordarea de sprijin pentru întreprinzători în etapele de dezvoltare ale afacerii, reducerea poverilor administrative.

III. Dinamizarea culturii antreprenoriale prin utilizarea modelelor de bună practică și stimularea inițiativei antreprenoriale a grupurilor țintă cu potențial de a deveni antreprenori.

Merită atenție faptul că nu toate localitățile rurale dispun de forța de muncă necesară, care posedă cunoștințe și competențe profesionale în domeniul agricol. Finanțarea bugetară limitată pentru educație a tinerilor nu este suficientă pentru asigurarea instituțiilor de învățământ agricol cu baza materială corespunzătoare, repararea clădirilor, modernizarea echipamentelor sau formarea cadrelor didactice în baza standardelor europene. Toate acestea precum și neconcordanța între cunoștințele furnizate de sistemul de formare profesională și cerințele de pe piața forței de muncă tinere, evident, sînt de considerat drept probleme fundamentale.

Un fermier tînăr care ar dori să desfășoare o activitate individuală trebuie să aibă cunoștințe mai generale pentru a fi capabil să gestioneze toate domeniile de afaceri. În prezent, tinerii instruiți în școlile profesionale

agricole nu primesc acea instruire care să-i ajute să devină agricultori polivalenți de succes în calitate de mici întreprinzători.

Dificultăți în ceea ce privește asigurarea localităților rurale cu forță de muncă competentă apar și în sfera socială. Astfel, în multe localități rurale se simte o lipsă a profesorilor, medicilor de familie, lucrătorilor culturali, care împiedică desfășurarea activităților din sfera socială. Pe lângă meseriile sus numite, în unele localități nu există meserii din domeniul deservirii, și anume: cizmari, frizeri, croitori etc. De multe ori aceste meserii sunt practicate de amatori, neavând o pregătire profesională în domeniu.

O modalitate sigură de a determina tinerii să se întoarcă la activitățile agricole este aceea ca agricultura să devină performantă, să asigure un câștig, care să îi permită tânărului să nu râvnească un post pe care l-ar putea avea la oraș.

Referindu-ne la întreprinderile neagricole din sectorul rural, putem menționa că ele au un rol important în menținerea și consolidarea economiei rurale, prin crearea de noi ocupații și creșterea oportunităților de angajare a tinerilor.

Este de menționat, că autoritățile publice locale ar trebui să susțină inițierea afacerilor în localitatea rurală pe care o reprezintă prin mai multe modalități, cum ar fi:

- să ofere spații sau clădiri libere din sat;
- să scutească tinerii antreprenori de anumite taxe și impozite locale pentru o perioadă de activitate;
- să asigure instruire în domeniul afacerilor a persoanelor care doresc să inițieze o afacere.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

- 1) Anuarul Statistic al Republicii Moldova. 2015. Chișinău, 2016.
- 2) Caușan C. Măsuri de stimulare a activității de muncă a tineretului rural în R. Moldova. În: Meridian Ingineresc, 2013, Nr.4, p. 84-88.
- 3) Românii și migrația forței de muncă în Uniunea Europeană: Studiu. Asociația Națională a Birourilor de Consiliere pentru Cetățeni, 2015. <http://www.archive-ro-2012.com/open-archive/191414/2012-07-23/c40d91356368048651fadf51c7da8a68> (vizitat 4.09.2016).
www.statistica.md (vizitat 21.08.2016).

O EVALUARE EMPIRICĂ A DETERMINANȚILOR ANTREPRENORIALITĂȚII ÎN ȚĂRILE DIN EUROPA CENTRALĂ ȘI DE EST

RUSU Valentina Diana, dr., cercet., UAIC
ROMAN Angela, dr., conf. univ., UAIC

The major role of entrepreneurship in supporting the development of national economies and creating jobs has increased the interest of academics to examine the factors that influence entrepreneurial activity. Thus, the objective of our research is to examine the impact of some economic factors on the level of entrepreneurial activity in five countries in Central and Eastern Europe (Croatia, Hungary, Latvia, Romania and Slovenia) for the period 2002-2014. Our research is based on the data provided by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and by the World Bank. In the econometric model, we considered as the dependent variable total entrepreneurial activity rate, and as independent variables we examined seven indicators (GDP per capita, unemployment, total tax rate, domestic credit to the private sector by banks, fear of failure, cost of business start-up procedures and time required to start a business), which may influence the level of entrepreneurial activity in the countries included in the analysis.

The results of the empirical analysis show that unemployment, total tax rate, domestic credit to private sector by banks and time required to start a business are the main determinants of total entrepreneurial activity in the five countries included in the analysis, in line with our expectations, but also with the results of other empirical

studies. Overall, the results of our study may be of interest for the policy makers, both at European and national level, in the context of the Europe 2020 Strategy, in order to adopt appropriate measures to promote and support entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial activity, determinants, CEE.

În toate țările lumii, antreprenoriatul are un rol major în cadrul economiilor naționale prin contribuția semnificativă la creșterea economică, crearea de locuri de muncă și de inovații, dar și prin aportul la susținerea competitivității economiilor naționale.

Importanța antreprenoriatului și impactul său asupra creșterii economice sunt subliniate în numeroase studii (Wennekers și Thurik, 1999; van Stel și alții, 2005; Wong și alții, 2005; Acs și alții, 2008), iar autoritățile publice dintr-o serie de țări urmăresc să promoveze activitatea antreprenorială în vederea dezvoltării economiilor naționale. La nivelul Uniunii Europene, necesitatea promovării antreprenoriatului este subliniată de Comisia Europeană, atât prin Strategia de la Lisabona, cât și prin actuala strategie Europa 2020. De asemenea, preocuparea Comisiei Europene pentru promovarea antreprenoriatului este evidențiată și prin Small Business Act (adoptat în 2008), care urmărește să susțină antreprenoriatul și dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii (European Commission 2008).

Potrivit literaturii de specialitate (Wennekers și alții, 2005; Acs și alții, 2008), activitatea antreprenorială este influențată de o serie de factori (în special, nivelul de dezvoltare al economiei naționale, cadrul instituțional și caracteristicile culturale naționale) a căror investigare este de un real interes în vederea conceperii și implementării de măsuri adecvate care să promoveze antreprenoriatul.

În acest context, studiul nostru urmărește să analizeze impactul unor factori economici asupra activității antreprenoriale în cinci țări din Europa Centrală și de Est (respectiv, Croația, Letonia, România, Slovenia și Ungaria), pentru perioada 2002-2014. Analiza realizată în cadrul lucrării a avut la bază date anuale furnizate de Banca Mondială și de Global Entrepreneurship Monitor.

Unul dintre indicatorii cei mai semnificativi pentru a măsura nivelul activității antreprenoriale este reprezentat de *rata activității antreprenoriale totale (tea)*, care este definită și măsurată de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) și care are calitatea de variabilă dependentă în cadrul modelului nostru econometric. Acest indicator exprimă procentul populației active, care deține o afacere sau care urmează să demareze o afacere.

Variabilele explicative ale modelului nostru econometric sunt reprezentate de factorii economici, care pot să aibă impact asupra nivelului activității antreprenoriale și pe care i-am selectat în baza literaturii de specialitate (a se vedea tabelul 1). Astfel, am avut în vedere ca determinanți potențiali ai activității antreprenoriale în țările selectate șapte variabile explicative, și anume:

PIB pe locuitor (gdpc) este o variabilă macroeconomică importantă, care poate să aibă impact asupra nivelului activității antreprenoriale. Creșterea nivelului veniturilor poate să conducă la sporirea cererii de bunuri și servicii, care ar stimula antreprenoriatul, în special, prin demararea de noi afaceri (Vidal-Suñé and Lopez-Panisello, 2013). Prin urmare, ne așteptăm la o relație pozitivă între această variabilă și nivelul activității antreprenoriale.

Rata șomajului (unempl) - conform unor studii empirice (Bosma și Schutjens, 2011; Vidal-Suñé și Lopez-Panisello, 2013; Sayed și Slimane, 2014), relația dintre șomaj și nivelul activității antreprenoriale este mixtă. Pe de o parte, șomajul poate să aibă un impact pozitiv în condițiile în care mai multe persoane optează pentru antreprenoriat. Pe de altă parte, creșterea șomajului, în condiții de recesiune economică, poate să aibă un impact negativ asupra nivelului activității antreprenoriale, prin scăderea semnificativă a cererii de bunuri și servicii, care reduce oportunitățile de a derula afaceri. Prin urmare, relația dintre șomaj și antreprenoriat poate să fie pozitivă sau negativă.

Rata totală de impozitare (tax) constituie un alt factor important care poate să influențeze antreprenoriatul. Potrivit literaturii de specialitate (Djanko și alții, 2010; Vidal-Suñé și Lopez-Panisello, 2013; Sayed și Slimane, 2014), ratele ridicate de impozitare au un impact negativ asupra antreprenoriatului deoarece determină o reducere a activității firmelor și constituie un obstacol pentru demararea de afaceri. Astfel, ne așteptăm la o relație negativă între rata de impozitare și activitatea antreprenorială.

Tabelul 1. Variabilele explicative ale modelului și relația așteptată cu variabila dependentă

<i>Variabile explicative</i>	Mod de măsurare	Semnul așteptat al relației
PIB pe locuitor (gdpc)	Rata anuală de creștere procentuală a PIB-ului pe cap de locuitor.	+
Rata șomajului (unempl)	Ponderea populației aptă de muncă, care este fără loc de muncă, dar disponibilă pentru căutarea unui loc de muncă (% din totalul forței de muncă).	+ / -
Rata totală de impozitare (tax)	Impozitele pe venit, profit și câștiguri de capital (% din profituri comerciale).	-
Creditul bancar (crpv)	Creditele acordate sectorului privat de către bănci (% din PIB).	+
Frica de faliment (fof)	Procentul populației cu vârsta între 18 și 64 de ani, care percepe oportunități pozitive pe piață și care indică teama de faliment ca fiind un obstacol în demararea unei noi afaceri.	-
Costul procedurilor de înființare a unei noi afaceri (cost)	Costurile implicate de înregistrare unei afaceri, ca procent din venitul național brut (VNB) pe cap de locuitor.	-
Timpul necesar pentru a demara o nouă afacere (time)	Numărul de zile calendaristice necesare pentru a finaliza procedurile de înființare, în mod legal, a unei afaceri	-

Sursa: prelucrarea autorilor pe baza literaturii de specialitate în domeniu

Creditul acordat de bănci sectorului privat (crpv) poate să aibă un impact semnificativ asupra antreprenoriatului pentru că în țările europene creditul bancar constituie cea mai importantă resursă de finanțare a firmelor, în special a celor de dimensiuni micro, mici și mijlocii. O creștere a ponderii creditului bancar acordat sectorului privat poate să reflecte un acces mai facil al firmelor la finanțarea bancară, care are un impact pozitiv asupra antreprenoriatului, prin stimularea demarării de noi afaceri și susținerea dezvoltării activității firmelor (Vidal-Suñé și Lopez-Panisello, 2013; Sayed și Slimane, 2014).

Frica de faliment (fof) poate să descurajeze demararea de noi afaceri. Astfel, ne așteptăm la un impact negativ asupra nivelului activității antreprenoriale.

Derularea de noi afaceri poate să fie influențată negativ de anumite cerințe birocratice (Bosma și Schutjens, 2011; Klapper and Love, 2011), cum ar fi *costul procedurilor de înființare a unei noi afaceri (cost)* și *timpul necesar pentru a demara o nouă afacere (time)*.

Pentru a analiza datele din punct de vedere statistic, inițial am aplicat teste de rădăcină unitate pentru fiecare variabilă inclusă în baza de date, cu scopul de a testa dacă datele sunt staționare și a controla dacă există relații false între variabile. Ipoteza nulă este că toate variabilele conțin o rădăcină unitate. Această ipoteză a fost respinsă în aproape toate cazurile. Am testat, de asemenea, pentru cazurile în care ipoteza nulă nu a fost respinsă, variabilele pentru prima sau a doua diferență. În continuare, am analizat statistica descriptivă (a se vedea tabelul 2), corelațiile dintre variabilele incluse în model și am realizat analiza de regresie (a se vedea tabelul 3). Pentru a obține coeficienții estimați ai modelelor de regresie, calculele au fost realizate utilizând pachetul EViews 7.

Statistica descriptivă a variabilelor incluse în studiul nostru (a se vedea tabelul 2) arată că cea mai mare valoare pentru deviația standard a fost înregistrată de creditul acordat de bănci sectorului privat. Acest indicator a înregistrat o variație semnificativă, care indică diferențe importante între țări în ceea ce privește gradul lor de dezvoltare financiară, dar și variațiile mari ale acestui indicator pe parcursul perioadei analizate (2002-2014). Variații mari s-au înregistrat, de asemenea, în cazul variabilei reprezentând timpul necesar pentru a demara o nouă afacere, dar și în cazul ratei totale de impozitare. Indicatorii cei mai stabili au fost rata șomajului, cu cea mai mică abatere standard, dar și PIB-ul pe locuitor și costurile implicate de înființarea unei noi afaceri.

Tabelul 2. Statistica descriptivă a variabilelor incluse în analiză

Variabila	tea	gdp	unempl	tax	crpv	fof	cost	time
Minim	1.88	-12.92	4.40	18.40	31.19	15.12	0.00	4.00
Maxim	14.11	12.93	18.70	56.60	155.32	52.84	22.40	60.00
Media	7.32	1.89	9.60	37.62	70.13	35.02	6.01	16.29
Deviația standard	2.72	5.12	3.59	11.35	28.29	7.30	5.26	13.89

Sursa: procesat de autori după rezultatele obținute în E-views

Pe de altă parte, statistica descriptivă a variabilei dependente arată că rata activității antreprenoriale totale a înregistrat o deviație standard mică, fiind un indicator relativ stabil în cele cinci țări din Europa Centrală și de Est, incluse în analiză. Acest lucru poate fi explicat și prin faptul că țările respective au niveluri de dezvoltare economică, relativ asemănătoare. În perioada analizată, rata medie a activității antreprenoriale totale în cadrul țărilor selectate a avut o evoluție ascendentă, cu mici întreruperi, inițial în anul 2004, și, ulterior, în 2010 (ca urmare a crizei financiare recente), dar trendul ascendent a fost reluat în 2011, crescând semnificativ în ultimii ani, odată cu reluarea creșterii economice în țările respective (a se vedea figura 1).

Înainte de a realiza analiza de regresie, am testat toate variabilele pentru a identifica dacă între ele există autocorelație. Pentru analiza noastră, am considerat ca punct de referință pentru stabilirea unei corelații semnificative, valoarea de 0.80, în conformitate cu valorile considerate de Bryman și Cramer (2001). Pornind de la această valoare, rezultatele testului de corelație aplicat variabilelor noastre arată că există multicolinearitate între unele variabile independente, care pot influența rezultatele analizei: astfel am identificat multicolinearitate între rata de impozitare totală și costul procedurilor de înființare a unei firme noi, dar și timpul necesar pentru a începe o nouă afacere, precum și între timpul necesar pentru a începe o nouă afacere și frica de faliment, dar și costul procedurilor de înființare a unei noi firme. Prin urmare, pentru a obține rezultate precise în analiza noastră, am folosit modele separate de regresie, prin eliminarea variabilelor puternic corelate.



Figura 1. Evoluția ratei activității antreprenoriale totale la nivelul țărilor analizate

Sursa: prelucrarea autorilor după GEM Key indicators (2015)

Prin intermediul analizei de regresie, ne-am propus să determinăm care dintre indicatorii selectați, incluși în studiu, ar fi determinanți principali ai activității antreprenoriale în cele cinci țări. Pentru a testa acest lucru, am folosit un model de regresie liniară multiplă, în cadrul căruia variabila dependentă este reprezentată de *rata activității antreprenoriale totale* (tea), iar variabile independente (explicative) sunt reprezentate de indicatorii menționați anterior. Rezultatele modelului de regresie sunt prezentate în tabelul 3.

În baza rezultatelor modelelor de regresie statice și a coeficienților identificați ca fiind semnificativi din punct de vedere statistic, putem concluziona că *rata șomajului*, *rata totală de impozitare*, *creditele acordate de bănci sectorului privat* și *timpul necesar pentru înființarea unei noi afaceri* sunt principalii determinanți ai activității antreprenoriale totale în cele cinci țări incluse în analiză.

Astfel, conform rezultatelor din tabelul 3, *rata șomajului* (unempl) constituie o variabilă cu o influență semnificativă din punct de vedere statistic cu o probabilitate de 95%, și are un coeficient pozitiv. Un asemenea rezultat indică o influență importantă a ratei șomajului asupra activității antreprenoriale în țările analizate, în acord cu așteptările noastre și conform studiilor empirice în domeniul antreprenoriatului. Șomajul are un impact pozitiv deoarece determină un număr mai mare de persoane să opteze pentru antreprenoriat, prin demararea unei afaceri.

Rata totală de impozitare (tax) reprezintă un alt factor care afectează activitatea antreprenorilor. Conform rezultatelor obținute, acest indicator este semnificativ din punct de vedere statistic cu o probabilitate de 90%, iar coeficientul este negativ. Astfel, rata totală de impozitare constituie un obstacol important pentru activitatea antreprenorială. Acest rezultat este în linie cu așteptările noastre și, de asemenea, în acord cu unele studii empirice (Djanko și alții, Salman, 2014; Sayed și Slimane, 2014).

Tabelul 3. Rezultatele analizei de regresie

<i>Variabila</i>	<i>Coeficient</i>	<i>T-statistic</i>	<i>Valoare probabilitate</i>
<i>Constantă</i>	-0.269	-0.139	0.889
<i>gdp</i>	0.016	0.335	0.738
<i>unmepl</i>	0.205**	2.076	0.042
<i>tax</i>	-0.036*	-1.703	0.096
<i>crpv</i>	0.010***	3.246	0.002
<i>fof</i>	0.063	1.192	0.239
<i>cost</i>	-0.045	-1.040	0.302
<i>time</i>	-0.056***	-3.036	0.003
<i>R²</i>	<i>0.321</i>	<i>R² ajustat</i>	<i>0.240</i>

*, ** și *** reprezintă faptul că coeficienții sunt semnificativi la un nivel de 90%, 95% și 99%.

Sursa: procesat de autori după rezultatele obținute în E-views

Creditul acordat de bănci sectorului privat (crpv) are o influență semnificativă statistic asupra activității antreprenoriale totale în țările analizate. Coeficientul este pozitiv, ceea ce arată că o sporire a ponderii creditelor acordate de bănci ar putea indica un acces mai facil la finanțare al antreprenorilor, care ar putea stimula înființarea și demararea de noi afaceri. Aceste rezultate sunt în conformitate cu așteptările noastre și cu studiile empirice menționate.

Un alt indicator cu o influență semnificativă din punct de vedere statistic asupra activității antreprenoriale totale este *timpul necesar pentru înființarea unei noi afaceri (time)*. Acest indicator are un coeficient negativ, în linie cu așteptările noastre, dar și în acord cu studiile în domeniu, menționate anterior, care arată că intrarea firmelor noi pe piață este împiedicată de o serie de bariere birocratice, cum ar fi: costurile, procedurile și timpul necesar pentru a demara o afacere.

Celelalte variabile explicative, incluse în analiza empirică (PIB-ul pe cap de locuitor, frica de faliment și costurile implicate de demararea unei noi afaceri) au coeficienți ne semnificativi din punct de vedere statistic. Efectele combinate ale variabilelor considerate au avut un impact relativ scăzut asupra ratei activității antreprenoriale totale, după cum indică valoarea lui R-pătrat de 32%. Aceste rezultate arată că activitatea antreprenorială din țările examinate poate să fie influențată semnificativ și de alți factori, a căror investigare și analiză empirică va face subiectul cercetărilor noastre viitoare pe domeniul antreprenoriatului.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Acs, Z.J., Desai, S., Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, Vol. 31, No. 3, pp. 219-234.
2. Bosma, N. and Schutjens, V. (2011). Understanding regional variation in entrepreneurial activity and entrepreneurial attitude in Europe. *The Annals of Regional Science*, Vol. 47, No. 3, pp. 711-742.
3. European Commission (2008). Think small first: A Small Business Act for Europe. COM (2008) 394 final.
4. Brussels. Bryman, A. and Cramer, D. (2001). *Quantitative Data Analysis with SPSS Release 10 for Windows: A Guide for Social Scientists*, Revised edition, Routledge.

5. Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R. And Shleifer, A. (2010). The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship. *American Economic Journal: Macroeconomics*, Vol. 2, No. 3, pp. 31-64.
6. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2015). *Key indicators*, Retrieved from <http://www.gemconsortium.org/data/key-indicators>, date: 25.04.2016.
7. Klapper, L. and Love, I. (2011). The impact of the financial crisis on new firm registration. *Economics Letters*, Vol. 113, No. 1, pp. 1-4.
8. Salman, D.M. (2014). Mediating role of research and development on entrepreneurial activities and growth: Evidence from cross-country data. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, Vol. 10, No. 4, pp. 300 – 313.
9. Sayed, O. and Slimane, S.B. (2014). An Appraisal of the Determinants of Entrepreneurship in Developing Countries: The Case of the Middle East, North Africa and Selected Gulf Cooperation Council Nations. *African Journal of Social Sciences*, Vol. 4, No. 4, pp. 63-74.
10. van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 3, pp. 311-321.
11. Vidal-Suñé, A. and Lopez-Panisello, M.B. (2013). Institutional and economic determinants of the perception of opportunities and entrepreneurial intention. *Investigaciones Regionales- Journal of Regional Research*, No. 26, pp. 75-96.
12. Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R. and Reynolds, P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 3, pp. 293-309.
13. Wennekers, S. and Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, Vol. 13, No 1, pp. 27-55.
14. Wong, B., Ho, Y., Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 3, pp. 335–350.
15. World DataBank: <http://data.worldbank.org/>

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЙ КОНТЕКСТ

КУРАКИНА Л. Ю., к. э. н., доцент,
Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

The contents of the article reveals the essence of the concepts of „motivation” and „incentives”; identified characteristics of the foreign incentive systems; introduced a new management feature providing efficiency incentives and motivation of the organization.

Ключевые слова: управление, мотивация, стимулирование, стратегическая функция, тактическая функция.

В современных социально-экономических условиях актуализируется значимость кадрового менеджмента, ориентированного на максимально эффективное использование интеллектуального потенциала сотрудников, реализации новых технологий управления персоналом, обеспечивающих адекватную стимулирующую составляющую для всех субъектов, что и позволит повысить эффективность функционирования и развития человеческого капитала.

В данном случае, стимулирование профессиональной деятельности работников выступает системообразующим элементом в идеологии (осознание важности удовлетворения потребностей сотрудников) и механизме (использование различных технологий стимулирования сотрудников) деятельности руководителей. То есть создается новая управленческая компетенция, которая позволяет на

основе управления мотивацией и стимулированием преодолеть кризисную ситуацию и повысить активность и творчество в системе образования, а также их удовлетворенность профессиональной деятельностью.

Сущность понятия «мотивация» рассматривается как: внутренний процесс сознательного выбора человеком типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних и внутренних факторов [1; 7]; базовый процесс для управления поведением человека на рабочем месте [2]; совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к деятельности, и придают ей направленность, ориентированную на достижение определенных целей [3]; процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей и целей организаций [9].

Обобщая вышеизложенное, можно с уверенностью утверждать, что *мотивация* – это процесс, в котором с учетом личностных, внешних и внутренних факторов создаются конкретные условия, обеспечивающие удовлетворение индивидуальных и профессиональных потребностей сотрудников для профессионального выполнения производственных требований и достижения индивидуально-значимых целей.

Изучение методической литературы по вопросам разработки и внедрения систем стимулирования труда на предприятиях позволило выявить наличие трех взаимосвязанных компонентов (групп методов) стимулирования труда. Среди них административные, экономические и социальные элементы. Кроме того, необходимо учитывать тот факт, что значимость определенного вида мотивации по своему характеру изменчива, т.к. связана непосредственно с ценностно-нормативными установками личности.

В современных зарубежных исследованиях появляются исследования, связывающие воедино как развитие организации, так и её стратегическое управление. При этом особую значимость приобретает внутренний фактор – человеческие ресурсы и их мотивация.

Сама стратегия рассматривается как процесс реализации управленческой миссии по руководству не только организацией, но и процессом мотивации её сотрудников. В данном случае создаются необходимые и достаточные условия принятия таких решений, которые удовлетворяют администрацию и её сотрудников.

В мировой практике управления персоналом создан уникальный опыт мотивации трудовой деятельности, системообразующими элементами которых выступают: гибкая система мотивации сотрудников (Япония), ценностные ориентации и личностный успех (США), дифференцированная оплата труда (Великобритания), гармоничное сочетание мотивации и социальных гарантий (Швеция) [8].

Таблица 1. Зарубежные модели системы мотивации сотрудников

Страна	Содержательная характеристика мотивации персонала
Япония	Гибкая система мотивации сотрудников - заключается в условно-постоянной части заработной платы сотрудников, где с учетом изменений базовых оснований (возраст, стаж работы, квалификация, профессиональная компетентность) меняется и сама оплата труда сотрудника. Данная система действует как для рядового служащего, так и руководителя разного уровня
США	Базируется на национально – социальных ценностных ориентациях (личный успех, достаточно высокий уровень благосостояния, побуждение со стороны властей к предпринимательской деятельности) используют модифицированные оплаты с нормированным заданием и коллективное премирование, что обеспечивает индивидуальную ответственность за качество выполненной работы и побуждает каждого участника к повышению своего профессионального уровня и мастерства
Великобритания	Две модели оплаты труда, которые зависят от полученной организацией прибыли: денежная и акционерная, которая предусматривает часть заработной платы замещать акциями. Мотиватором выступает возможность стать акционером своего предприятия или организации
Германия	Гармоничное сочетание стимулирования рабочих и социальных гарантий, что обеспечивает экономическое благосостояние трудоспособной части населения.

Анализ данных моделей позволил нам сделать вывод о наличии трех системообразующих факторах, воздействующих на мотивацию сотрудников: иерархическая структура организации; общие ценности и корпоративная культура; новые функции в управлении персоналом – мотивация и стимулирование.

Рефлексивный анализ существующего опыта в управленческой деятельности по созданию конкретных моделей мотивации персонала позволил выявить ряд системообразующих принципов мотивации:

- открытость и объективность; поощрение за результат;
- разнообразие нематериальных мотиваторов;
- индивидуально-дифференцированный подход;
- демонстрация зависимости результатов труда сотрудников с достижением конкретных результатов организации: принцип системы.

Обобщая вышеизложенное, можно с уверенностью утверждать, что зарождается новая управленческая компетенция – управление мотивацией, обеспечивающая повышение активности сотрудников организации, удовлетворения их индивидуальных потребностей и создания благоприятной среды творческой самореализации в профессиональной деятельности.

Мотивация как мотивационный менеджмент представляет собой определенную систему деятельности по актуализации мотивов другого индивида, создавая при этом условия, при которых у сотрудника возникают собственные мотивы; процесс побуждения себя и других к определенному виду деятельности, с целью достижения личностно-индивидуальных целей, а также и целей организации [6].

Не отрицая значимость удовлетворения внутренних потребностей личности (мотивационный компонент), необходимо обратить серьезное внимание на внешнее побуждение, которое в значительной мере влияет на изменение профессиональной деятельности личность, – стимулирование.

Стимулирование труда – это метод воздействия на трудовое поведение работника, основу которого составляют материальные средства вознаграждения, поощрения и санкции. Стимулирование труда как внешнее побуждение личности выступает значимым компонентом в конкретной профессиональной ситуации и который оказывает необходимое воздействие на коррекцию поведения сотрудника организации. С одной стороны, это - материализованная составляющая мотивации работников, а, с другой стороны, - обеспечивает возможность индивиду самореализоваться как личности и как члена трудового коллектива [5].

Иной взгляд на сущность понятия «стимулирование» находим в научных исследованиях по социологии, где оно раскрывается как воздействие на личность или трудовой коллектив для проявления ими профессиональной активности и профессиональных качеств. Данный процесс осуществляется в контексте удовлетворения личностных предпочтений коллектива и выступает как своеобразное вознаграждение за конкретные заслуги [4]. Для стимулирования характерны экономическая, социальная и нравственная составляющие (рисунок 1).

Следовательно, процесс стимулирования сотрудников к трудовой деятельности обеспечивает достижение следующих приоритетов:

1. параметров, в рамках которых заработная плата выступает одним из средств стимулирования, подчиняется и управляется с учетом ценностно-целевых установок процесса стимулирования;
2. подходов и принципов организации оплаты труда, которые, с одной стороны, не противоречат основным экономическим законам, а, с другой, - усиливают эффективность процесса стимулирования коллектива.

Руководителям организации необходимо предусмотреть проблемы, которые могут возникнуть при использовании дифференцированного эффекта стимулирования, которые могут выражаться в следующем: преобладание только количественных показателей негативно отражается на качестве выполнения функциональных обязанностей; синхронная ориентация на количественные и качественные результаты приводит к нерациональности профессиональной деятельности сотрудника и может негативно воздействовать на сроки их выполнения; одинаковая оплата труда стимулирует количественные результаты, но не обеспечивает их качество.

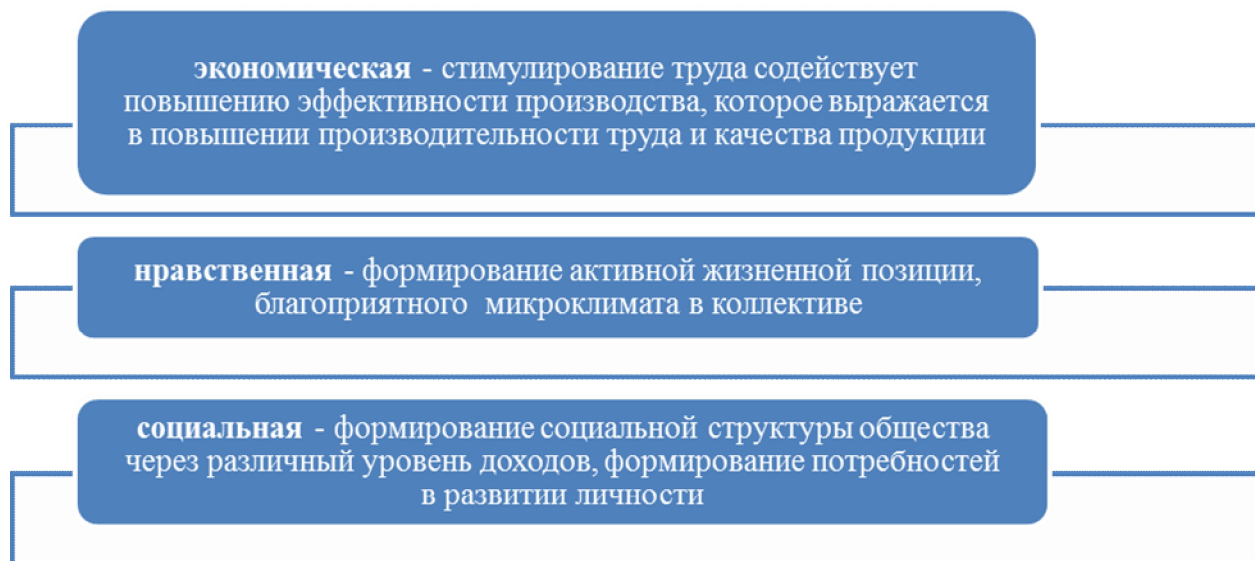


Рисунок 1. Внешние функции стимулирования труда

Обобщая вышеизложенное, можно утверждать следующее:

а) мотивация труда направлена на изменение существующего положения и выступает как стратегическое направление процесса преодоления кризиса труда, имеет долговременное воздействие на сотрудника в целях изменения его ценностных ориентаций и интересов, формирования и развития его профессионально-компетентностных возможностей;

б) стимулирование труда направлено на его закрепление *тактического* действия, которое обеспечивает разрешение проблемы и выступает ориентиром на существующую систему ценностных ориентаций и интересов сотрудника, на более полную реализацию имеющегося трудового потенциала.

Следовательно, мотивация труда сотрудников организации выступают как стратегическая функция управления, а стимулирование - тактическая функция управления организацией.

Новая управленческая компетенция – управление мотивацией позволяет преодолеть кризисную ситуацию и повысить активность и творчество. С другой стороны, такое управление гарантирует адекватность методов и способов стимулирования, в наибольшей степени удовлетворяющие личность сотрудника.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асеев В.Г. Проблема мотивации и личности // Теоретические проблемы психологии личности. – М., 2014. – С.122.
2. Аширов Д.А. Труд: стимулы–мотивы–мотивации. – М: Издательство РИОР, 2013г. – 164 с.
3. Герцен А.И. Особенности мотивации труда российского персонала Москва: Альпина Бизнес Букс, 2013. – 133 с.
4. Доронина И.В., Бичеев М.А. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие. – Новосибирск: СибАГС, 2014. – 184с.
5. Егоршин А.П. Управление персоналом. - Н.Новгород: НИМБ, 2013 – 432с.
6. Занюк С.С. Психология мотивации. – Киев: Эльга-Н; Ника-центр, 2014. –352с.
7. Кибанов А. Я. Управление персоналом в России: теория, отечественная и зарубежная практика: Монография. Кн. 2. – М.: ИНФА-М, 2014. – 283 с.
8. Нельсон Б. «1001 способ мотивировать работника». М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2011. – 163 с.
9. Шапиро С.А. Основы трудовой мотивации: учебное пособие. – М. : КНОРУС, 2011. – 72 с.

СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ПАО СБЕРБАНК

**ОМАРОВА Н. Ю., д.э.н., профессор,
ОМАРОВ М. М., д.э.н., профессор
ЛУКИНА Ю.Н., магистрант,**

ФГБОУ ВО «Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»

In article importance of training process in the bank sphere is designated, the comparative characteristic of the concept „training” is provided. The main attention is paid to a training system in PJSC Sberbank. During the analysis of high-quality structure of personnel it is revealed that the greatest specific weight is occupied by employees with the higher education. Despite it, the Sberbank pays special attention to a training system of personnel which is provided by such elements as: Corporate University, Distance training, system of adaptation, Library of Sberbank. In work the characteristic of above-mentioned elements is provided.

Keywords: training, corporate university, distance learning, adaptation, professional development, operational efficiency.

Деятельность предприятия невозможна без его персонала, который является основным потенциалом. Не смотря на наличие высокотехнологичного оборудования, благоприятных внешних условий, прекрасных и перспективных идей, без качественно обученного персонала добиться каких-либо успехов невозможно. Ведь именно люди делают работу, подают идеи и позволяют предприятию существовать. Без кадров не может быть организации, без квалифицированных сотрудников ни одна организация не сможет достигнуть своих целей. Хорошая подготовка персонала способствует повышению уровня рентабельности предприятия, обеспечению экономической стабильности и эффективности на рынке.

Проблема обучения персонала для большинства российских организаций в настоящее время приобретает особое значение. Это связано с тем, что очень быстро происходят изменения как во внешних (законодательство, экономическая политика государства, система налогообложения и т.д.), так и во внутренних условиях функционирования организации (появление новых рабочих мест, технологические изменения, реструктуризация предприятий, и т.д.). В связи с этим большинство компаний сталкиваются с необходимостью подготовки и переподготовки персонала в соответствии со сложившейся ситуацией.

Наряду с этим, все большее значение приобретает обучение персонала в организации.

В современных условиях деятельности предприятия, обучение на предприятии – это значимое условие развития кадрового потенциала, а так же неотъемлемое условие развития и успешного функционирования каждого предприятия. Учитывая специфику российского рынка, которая заключается в быстрых и частых изменениях во внутренних и внешних условиях, можно сказать, что система обучения, а именно её развитие, определяет так же перспективность и выживаемость организации. Следовательно, анализ и совершенствование такой системы имеет важное значение в деятельности организации.

В таблице 1 приведены различные трактовки понятия «обучение». Таким образом, обучение персонала можно охарактеризовать как целенаправленный процесс, результатом которого являются знания умения и навыки, играющие важную роль в развитии, как самого работника, так и организации в целом.

Система обучения рассмотрена на примере ПАО Сбербанк. Сбербанк России – это самый крупный банк Российской Федерации. Он основан в 1841 г. В настоящее время банк является современным и универсальным, удовлетворяет потребности различных групп клиентов в широком спектре банковских услуг. Сбербанк занимает крупнейшую долю на рынке вкладов и является основным кредитором российской экономики.

Сбербанк России обладает уникальной филиальной сетью и в настоящее время в нее входят 16 территориальных банков и около 17,5 тысяч подразделений в 83 субъектах федерации. Дочерние банки Сбербанка России работают в Республике Казахстан и на Украине.

Таблица 1. Сравнительная характеристика понятия обучение [1-3]

Автор	Определение понятия обучение
Егорошин А.П.	Обучение – это обеспечение соответствия профессиональных знаний и умений работника современному уровню производства и управления.
Магура М.И.	Обучение – это важный инструмент, благодаря которому руководство может повысить потенциал человеческих ресурсов, а также оказать влияние на формирование организационной культуры.
Кибанов А.Я.	Обучение – это планомерно и систематически осуществляемый, целенаправленно организованный процесс овладения знаниями, навыками и умениями.
Курбатова М.Б.	Обучение – это основной путь получения профессионального образования. Это целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей
Маслов Е.В.	Обучение – это процесс, реализация которого возможна как внутри организации, так и за ее пределами.

В ПАО Сбербанк работают сотрудники с разным уровнем образования. Группировка по данному признаку приведена в таблице 2.

Таблица 2. Группировка сотрудников ПАО Сбербанк по уровню образования [6]

Образование	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес., %
Высшее	722	59,23	704	57,00	739	59,36
Среднее профессиональное	407	33,39	355	28,74	367	29,48
Среднее общее	90	7,38	176	14,25	139	11,16
Обучаются без отрыва от производства	62	5,09	82	6,64	86	6,91
Итого	1219	100,00	1235	100,00	1245	100,00

Необходимо отметить, что за анализируемый период наибольший удельный вес приходится на сотрудников с высшим образованием. Однако это не исключает необходимость дальнейшего развития их навыков и качеств. В связи с этим, в Сбербанке создана развитая система обучения, благодаря которой, сотрудникам дается возможность развития, как профессиональных навыков, так и личных качеств. Главной целью является обеспечение системного, эффективного развития сотрудников по ключевым компетенциям, формирование необходимых знаний и навыков, необходимых сотрудникам для повышения эффективности, создание ресурса знаний и навыков для кадрового резерва в будущем, а также самообучающейся среды [5].

Основным элементом обучения в Банке является Корпоративный университет Сбербанка, который играет важную роль в развитии лидеров мирового класса. Свою деятельность университет начал в декабре 2012 года, в 2014 году была получена лицензия на осуществление программ дополнительного профессионального образования. Корпоративный университет занимается обучением руководителей, используя около 100 программ. В своей деятельности применяются три способа реализации программ обучения: смешанные, очные и электронные программы. Преподавателями университета стали 140 руководителей банка. Аудитория обучаемых руководителей насчитывает 36 тыс. человек.

Еще один элемент, который используется наиболее часто, это дистанционное обучение. Оно реализуется благодаря Виртуальной школе Корпоративного университета. В ПАО Сбербанк разработано свыше 200 курсов, которые позволяют изучать основные моменты, не покидая рабочее место. На регулярной основе сотрудникам назначаются курсы, по результатам которых проводится тестирование с целью оценки эффективности проведенного обучения. Это осуществляется путем предоставления доступа в личный кабинет, в котором содержатся обучающие материалы, рабочая тетрадь (при необходимости),

раздаточные материалы и электронное тестирование. Определение потребности в обучении осуществляется с помощью составления матрицы обучения. Она представляет собой график, содержащий курсы обучения, должности, стаж работы. Каждому курсу необходимому для соответствующей должности присваивается соответствующий временной период его прохождения. Так же осуществляется контроль над своевременностью прохождения курсов.

Еще один значимый элемент – это адаптация новых сотрудников. Она позволяет получить основные знания сотрудникам, которые только заняли должность. Адаптация, в ПАО Сбербанк, длится три месяца, ее реализация осуществляется с помощью плана адаптации, который дается сотруднику в день прихода на новое рабочее место. На весь период адаптации работнику назначается наставник. Адаптация содержит пять основных этапов (рисунок 1).



Рисунок 1. Этапы адаптации новых сотрудников

На первом этапе новичка знакомят с коллективом, с его рабочим местом, с правилами и трудовым распорядком и т.д.

Затем сотруднику назначаются групповые курсы, которые он проходит очно, по результатам которых проводится тестирование.

Дистанционное обучение (представляет собой прохождение мультимедийных курсов с рабочего компьютера без «отрыва от производства») [4].

На этапе стажировка происходит применение полученных знаний на практике, выполнение основных функциональных обязанностей под контролем наставника

Последний этап – поддержка на рабочем месте (сотрудник осуществляет деятельность самостоятельно, выполняет все свои функции, присутствует поддержка в лице наставника).

Процесс обучения в ПАО Сбербанк не ограничен обучением в процессе адаптации. На протяжении всей деятельности в организации происходит процесс личностного развития, который осуществляется благодаря таким программам, как «Мастерская коммуникаций», «Мастерская сервиса», «Мастерская продаж», «Мастерская наставничества», «Мастерская личной эффективности», а также программы, направленные на развитие профессиональных знаний.

Для саморазвития, в Банке создана «Библиотека Сбербанка», в которой предложены книги на различную тематику. Сейчас в библиотеке выпущено 50 книг.

Таким образом, в ПАО Сбербанк создана эффективная система обучения, которая развивается быстрыми темпами и способствует повышению эффективности деятельности как новых, так и опытных сотрудников.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Генкин Б.М., Кононова Г.А., Кочетков В.И. и др. Основы управления персоналом: Учеб. для вузов - М.: Высшая школа, 2012.
2. Бизнес журнал [Электронный журнал] // Режим доступа: <http://www.business-magazine.ru/>
3. Информационный портал для специалистов по кадрам и управлению персоналом [Электронный журнал] // Режим доступа: <http://www.pro-personal.ru/journal/SUP/>
4. Омарова Н. Ю. К Smart-обществу: опыт и проблемы // Инновации. – 2013. – №5(175). – С. 106-110
5. Омаров М. М., Омарова Н. Ю., Федотова Г. А. Саморазвивающаяся система подготовки востребованных специалистов на рынке труда // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. – Т. 176. – С. 95-109
6. Официальный сайт ПАО Сбербанк//Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/person>

SOCIAL MANAGEMENT: DIFFERENT ASPECTS

AWADA Saleh, Israel, doctoral student, ULIM

The doctrines of public sector management encompassed by NPM have been variously described by different commentators and some have identified different phases in the development of NPM. However, there is still a good deal of overlap among the different accounts of what NPM entailed. For example, the idea of a shift in emphasis from policy making to management skills, from a stress on process to a stress on output, from orderly hierarchies to an intensely more competitive basis for providing public services, are themes which appear in most accounts.

Keywords: management skills, social bonds and norms, OECD, public management.

The doctrines of public sector management encompassed by NPM have been variously described by different commentators (such as Aucoin, 1990; Hood, 1991; Pollitt, 1993) and some have identified different phases in the development of NPM. However, there is still a good deal of overlap among the different accounts of what NPM entailed. For example, the idea of a shift in emphasis from policy making to management skills, from a stress on process to a stress on output, from orderly hierarchies to an intensely more competitive basis for providing public services, from fixed to variable pay and from a uniform and inclusive public service to a variant structure with more emphasis on contract provision, are themes which appear in most accounts [2, p.95].

Business firms face an increasingly competitive environment. The development of a world market for investment capital, in particular, increases the importance of competing for investment capital. Such increased competition, we believe, encourages firms to search for sources of organizational advantage that cannot be easily or quickly duplicated in order to continue to attract investment capital. Sustainable organizational advantage may be built with tacit assets that derive from developing relationships with key stakeholders: customers, employees, suppliers and communities where businesses operate [1, p.135].

It is very logical that competitive environment encourages the investment of the capital and for the effectiveness of the working.

The findings help shed light on the dilemma faced by managers when called upon to serve an expanded role in society. Our findings suggest that if the activity is directly tied to primary stakeholders, then investments may benefit not only stakeholders but also result in increased shareholder wealth. Participating in social issues beyond the direct stakeholders, however, may adversely affect a firm's ability to create shareholder wealth [1, p.135].

I think that social bonds and norms are important for people and communities.

The term social capital captures the idea that social bonds and norms are important for people and communities. It emerged as a term after detailed analyses of the effects of social cohesion on regional incomes, civil society, and life expectancy. As social capital lowers the transaction costs of working together, it facilitates cooperation. People have the confidence to invest in collective activities, knowing that others will also do so. They are also less likely to engage in unfettered private actions with negative outcomes, such as resource degradation. Four features are important: relations of trust; reciprocity and exchanges; common rules, norms, and sanctions; and connectedness in networks and groups [3, p.1913].

In fact, it reflects an underlying metaphor of trustee and beneficiary (John Locke's metaphor for government) and involves a complex mix of high-trust and low-trust relationships, with the accompanying accounting rules reflecting degrees of trust. Within the "Jesuitical corps" of the public service were many high-trust relationships (for example, in conventions of mutual consultation or action on the basis of word-of-mouth agreements across departments), the costs of which were not accountingized. The implicit assumption is that such high-trust, non-coasted behavior lowers transaction costs within the public sector and makes it more efficient than it would be if each action had to be negotiated and coasted on a low-trust basis. However, PPA also embodied many low-trust relationships, particularly in areas where the Jesuitical corps faced the corrupting forces of the

world outside, notably the award of contracts, recruitment and staffing, as well as the handling of cash, where distrust prevailed and elaborate records had to be kept and audited [2, p.94].

A shift towards greater competition both between public sector organizations and between public sector organizations and the private sector, the aim for a more competitive style contrasts with the PPA style of ascribing semi permanent „ascribed” roles to public sector organizations; that is, captive markets which are indefinitely assigned to particular “prestige” producers [2, p.97].

Attempts to control public organizations in a more „homeostatic” style according to preset output measures (particularly in pay based on job performance rather than rank or educational attainment), rather than by the traditional style of „orders of the day” coming on an ad hoc basis from the top, or by the subtle balancing of incompatible desiderata in the „collaboration” style of control identified by Dunsire (1978, 1990) as central to orthodox bureaucratic functioning [2, p.97].

Any scoring of variations in the adoption of NPM in the seven dimensions discussed above must necessarily be highly impressionistic. Ideally, we would need both a reliable method of locating a country’s initial state at the start of the period in question and the extent of movement over the period (given that a „backward” case might show dramatic change, and yet still be behind an apparently “static” country which started from a higher initial emphasis on the NPM style). At present, we do not have a cross-national information source which could reliably show either sort of variation [2, p.90].

These impressions are consistent with the country reports submitted to the OECD’s survey of public management developments in 1988 and 1990, supplemented in 1991 (OECD 1988, 1990, 1991). Obviously, these reports are seriously contaminated in a number of familiar ways, mainly because they reflect what the correspondents used by OECD in each country thought it relevant or politic to record (although there was, of course, a general check-list issued by PUMA for these exercises), rather than what a single overall observer might have noted. Moreover (until such time as the OECD’s public management profiles are greatly developed), it indicates what was on the government agenda for change rather than the “initial endowment” of each system [2, p.99].

Even so, OECD public management reports can give us a rough indication of the officially perceived agenda of public management change in the 1980s, and serve as a starting point for discussion of variations. The country reports for 1988 and 1990 were carefully examined, and a rough score awarded to each country under each of the seven points of public management doctrine which were mentioned above as components of new public management. A score of 2 was given for developments reported as being in place on each of the dimensions, 1 for developments under active discussion or experimentation and 0 for nothing reported in the area [2, p. 99].

I agree with that these dimensions reflect the public management.

I think that we have to change the harmful social arrangement, and the differences in the expense of the role of the men and the women.

However, there remains a danger of appearing too optimistic about local groups and their capacity to deliver economic and environmental benefits, because divisions within and between communities can result in environmental damage. Moreover, not all forms of social relations are necessarily good for everyone. A society may have strong institutions and embedded reciprocal mechanisms yet be based on fear and power, such as feudal and unjust societies. Formal rules and norms can also trap people within harmful social arrangements, and the role of men may be enhanced at the expense of women. Some associations may act as obstacles to the emergence of sustainability, encouraging conformity, perpetuating inequity, and allowing certain individuals to shape their institutions to suit only themselves; in this sense, social capital can also have its „dark side” [3, p.1900].

I think that better relations with the all parties can increase significantly the financial returns.

The relationship between social performance and financial performance may be better understood by separating social performance into two components: stakeholder management and social issue participation. Corporate social performance (CSP) is a multidimensional construct (Carroll, 1979) that is related to stakeholder management although not synonymous (Clarkson, 1995). We believe a key distinction between the two components of CSP, stakeholder management and social issue participation pertains to their respective roles in the firm’s value creation process. Building better relations with primary stakeholders like employees, customers,

suppliers, and communities could lead to increased financial returns by helping firms develop intangible but valuable assets which can be sources of competitive advantage. For example, investing in stakeholder relations may lead to customer or supplier loyalty, reduced turnover among employees, or improved firm reputation. These valuable assets in turn lead to a positive relationship between stakeholder management and shareholder value wherein effective stakeholder management leads to improved financial performance. Participating in social issues not related to the firm's direct relationship with primary stakeholders, however, may not create similar value for shareholders. Instead, we expect that social issue participation is negatively related to shareholder value. Thus, we posit that shareholder value may be affected differently depending upon the nature or scope of the socially responsible strategy/activity [1, p. 126].

Using corporate resources to pursue social issues that are not directly related to the relationship with primary stakeholders may not create such advantages. Social issue participation refers to elements of corporate social performance that fall outside of the direct relationships to primary stakeholders. For example, common forms of social issue participation may include: avoiding nuclear energy, not engaging in 'sin' industries (alcohol, tobacco, and gambling), refraining from doing business with countries accused of human rights violations, refusing to sell to the military, etc. While each of these may be an important issue for some members of society, the fundamental difference between social issue participation and stakeholder management is the absence of direct ties to the relationships between the firm and its primary stakeholders. That is, social issue participation may be characterized as pertaining to a more 'broad' definition of social responsibility beyond the primary stakeholder exchange (Mitchell et al., 1997) that recognizes companies can be affected by or affect almost anyone [1, p.128].

I think that social issue can lead or not lead for competitive value creation.

Moran and Ghoshal argue for a reorientation of business strategy 'to reflect the fact that what is good for society does not necessarily have to be bad for the firm, and what is good for the firm does not necessarily have to come at a cost to society' (Moran and Ghoshal, 1996: 45). Consistent with this view, the emphasis on shareholder value creation today should not be construed as coming at the expense of the interests of other primary stakeholders. Participation by firms in all the social issues that beckon, on the other hand, may not lead to the same competitive value creation prospects as stakeholder management [1, p.130].

Summary. The relationship between social performance and financial performance may be better understood by separating social performance into two components: stakeholder management and social issue participation. Corporate social performance (CSP) is a multidimensional construct that is related to stakeholder management although not synonymous. Using corporate resources to pursue social issues that are not directly related to the relationship with primary stakeholders may not create such advantages. Social issue participation refers to elements of corporate social performance that fall outside of the direct relationships to primary stakeholders. For example, common forms of social issue participation may include: avoiding nuclear energy, not engaging in 'sin' industries (alcohol, tobacco, and gambling), refraining from doing business with countries accused of human rights violations, refusing to sell to the military, etc. While each of these may be an important issue for some members of society, the fundamental difference between social issue participation and stakeholder management is the absence of direct ties to the relationships between the firm and its primary stakeholders. Participation by firms in all the social issues that beckon, on the other hand, may not lead to the same competitive value creation prospects as stakeholder management.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Hillman, Amy J. & Keim, Gerald D. 2001. „Shareholder Value, Shareholder Management and Social Issues: What’s the Bottom Line” *Strategic Management Journal*, 22 (2001): 125-139.
2. Hood Christopher. 1995. The “New Public Management” in the 1980s Variation on a Theme” *Accounting Organizations and Society*, 20 (2/3): 93-109.
3. Pretty, Jules. 2003. “Social Capital and Collective Management of Resources”. *Science*, 302 (2003): 1912-1914.

PROBLEME CE ATESTĂ INSUFICIENȚA PREMISELOR PENTRU ASIGURAREA UNEI DEZVOLTĂRI ECONOMICE DURABILE A REGIUNILOR

BABII Leonid, dr. hab. în economie, USARB

The article approaches the main problems concerning the insufficiency of premises for ensuring a long lasting economic development of the regions.

Dezvoltarea durabilă reprezintă o temă de actualitate la nivelul Uniunii Europene și, implicit, al tuturor statelor membre.

Prin semnarea Acordului cu UE, Republica Moldova se angajează să armonizeze legislația națională la cea europeană și să asigure integrarea prevederilor de protecție a mediului, utilizarea rațională a resurselor și eficiență energetică, în toate sectoarele economiei naționale și ale vieții sociale.

Actualmente, Strategia Națională de Dezvoltare Regională 2016-2020 (în continuare SNDR) este principalul document de planificare a dezvoltării regionale în Republica Moldova, care reflectă politica națională în domeniu și introduce mecanismele naționale ale acestei dezvoltări. Pentru a asigura dezvoltarea socio-economică echilibrată și durabilă a regiunilor de dezvoltare, SNDR presupune îmbinarea sinergiei de efort a structurilor/instituțiilor de diferit nivel pentru implementarea unor proiecte complexe de dezvoltare intersectorială cu utilizarea elementelor de inovație și eficiență.

Strategia a constituit punctul de referință pentru elaborarea strategiilor de dezvoltare regională a regiunilor de dezvoltare Nord, Centrul, Sud și UTA Găgăuzia.

Spre exemplu, Strategia de Dezvoltare Regională (SDR) pentru Regiunea de Dezvoltare Nord (RDN) reprezintă un document de politici pe termen mediu, fiind elaborată în baza prevederilor legislației în vigoare a Republicii Moldova și conform cadrului strategic în domeniul dezvoltării regionale.

Strategia de Dezvoltare Regională Nord are rolul de a orienta dezvoltarea regiunii în perioada anilor 2016-2020.

Menționăm obiectivele specifice, după cum urmează:

1. Accesul asigurat la servicii și utilități publice calitative.
2. Creștere economică sustenabilă în RDN.
3. Guvernanță îmbunătățită în domeniul dezvoltării regionale.

Vom analiza cele mai principale categorii de probleme identificate în această Strategie :

Prima categorie de probleme rezultă din deficiențele intercorelării documentelor strategice de politici ale cadrului legal și a celui instituțional, care conferă procesului de implementare a dezvoltării regionale un caracter îngust sectorial, diferit de abordările moderne și tendințele europene în acest domeniu.

A doua categorie de probleme se rezumă la faptul că în pofida realizării politicii de dezvoltare regională de mai bine de cinci ani, obiectivele generale privind diminuarea disparităților intra și inter regionale și dezvoltarea echilibrată a teritoriului rămân a fi nerealizate.

În special, acest lucru este provocat și de lipsa unei viziuni strategice în vederea asigurării dezvoltării teritoriale și spațiale a RM. Până în prezent nu a fost aprobat Planul de Amenajare a Teritoriului Național, Planurile de amenajare a teritoriilor Regiunilor. Planurile de amenajare raionale și locale lipsesc practic în majoritatea autorităților publice locale. În acest sens, dezvoltarea regională este dezorientată în asigurarea unui echilibru teritorial al dezvoltării infrastructurii de utilități și servicii. Lipsa unei imagini clare referitor la ce fel de infrastructură de utilități și servicii există în teritoriu și cum ea este distribuită echilibrat în teritoriu, conferă procesului de dezvoltare regională un caracter haotic de dezvoltare a teritoriului.

A treia categorie de probleme atestă insuficiența premiselor pentru asigurarea unei dezvoltări economice durabile a regiunilor. Existența unor premise clare de dezvoltare economică ar permite creșterea, în primul rând a PIB-ului regional, care la momentul dat încă nu e stabilit clar, veniturilor locale, atragerea investițiilor, crearea

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

întreprinderilor mici și mijlocii, locurilor de muncă la nivel de regiuni, ceea ce ar condiționa creșterea competitivității regiunilor de dezvoltare și respectiv a atractivității pentru noi investiții publice și private.

Dar, deocamdată, conform stipulărilor Strategiei de Dezvoltare Regională (SDR) pentru Regiunea de Dezvoltare Nord (RDN) 2016 – 2020 (p. 2.5 Definierea problemelor de implementare a politicii de dezvoltare regională), situația existentă atestă că:

– Mai mult de 2/3 dintre întreprinderi își au sediul în mun. Chișinău, realizând aproape 3/4 din veniturile din vânzări (cca 73,3%), în timp ce cotele medii ale acestor indicatori în celelalte trei regiuni de abia dacă ajung la o pondere de 5-10%.

– Investițiile publice și private au o reprezentare disproporționată în teritoriu, cu diferențe semnificative în profil teritorial. Așa cum atestă analiza socio-economică a situației existente, de regulă, investițiile se realizează în mun. Chișinău și în localitățile urbane mari, diferențele fiind de circa 7 ori. Investițiile în localitățile rurale practic nu se realizează sau sunt infim de mici în comparație cu localitățile urbane. Decalaje pe acest indicator se atestă și între regiunile de dezvoltare. Acest fapt, atestă absența unei orientări strategice coerente a investițiilor la nivel de țară.

– Regiunile de dezvoltare și teritoriul național per ansamblu are o acoperire suficientă cu infrastructură de afaceri. Doar că aceste structuri instituționale existente și serviciile prestate de către ele se referă doar la acordarea unor facilități logistice fără a fi prestate și servicii de suport.

– Fragmentarea teritorială excesivă, condiționează existența la nivel național, local și regional a unor resurse și capacități de potențial de dezvoltare mici și venituri bugetare mici și fără prea multe perspective de creștere din cauza situației economice, capacităților instituționale slabe, mediului investițional neatractiv, lipsei de cunoștințe și experiență în atragerea de investiții.

– Fondurile externe existente (programele UE de cooperare transfrontalieră de exemplu), sau cele acordate prin diferite alte programe de donatorii internaționali, care sunt comparabile cu resursele din FNDR, sunt utilizate ne-coordonat pentru diferite tipuri de proiecte locale. În acest mod este ratată oportunitatea de a sinergiza resursele și de a asigura efect de „plus valoare” a proiectelor de dezvoltare.

Sintetizând toate cele menționate anterior, se constată că problema principală a domeniului de dezvoltare regională este faptul că politicile de dezvoltare regională nu asigură dezvoltarea echilibrată și durabilă a regiunilor de dezvoltare și contribuie nesemnificativ la creșterea bunăstării populației.

Politica de dezvoltare regională actuală nu asigură premise solide și durabile pentru promovarea/asigurarea coeziunii teritoriale, sociale și economice a regiunilor de dezvoltare și nici la nivel național.

Din punctul nostru de vedere există următoarele dificultăți în ceea ce privește dezvoltarea durabilă în regiunile Republicii Moldova, inclusiv și în Regiunea de dezvoltare Nord:

- Inexistența indicatorilor detaliați de dezvoltare durabilă la nivel regional.
- Incongruența unor date incluse în rapoartele anuale privind starea factorilor de mediu la nivel regional.
- Interesul scăzut manifestat de părțile/factorii interesați inclusiv societatea civilă și mediul de afaceri în purtarea unui dialog pe tema dezvoltării durabile la nivel național și regional.
- Necesitatea aprofundării unor teme rezultate ca fiind critice pentru dezvoltarea durabilă a regiunii și care se impun a fi detaliate prin studii specializate.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Ion POHOAȚĂ, Strategii și politici europene de dezvoltare durabilă. – Iași, Centrul de Studii Europene 2015.
2. Raport National asupra dezvoltării umane, R.Moldova – 1998.
3. Strategia Națională de Dezvoltare Regională 2016-2020, Chisinau 2016.
4. Strategia de Dezvoltare Regională (SDR) Nord 2016-2020, Bălți 2016.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE
AVANTAJUL COMPETITIV REGIONAL - FACTOR IMPORTANT PENTRU
DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE

BABII Leonid, dr. hab. în economie, USARB

This article presents the importance of the competitiveness factor in the long-term development of the region, in conditions of European Union integration, based on the municipality Balti case.

Conceptul de dezvoltare regională este introdus ca o trăsătură calitativă sau structurală a economiei unei regiuni.

În cadrul Uniunii Europene, politica de dezvoltare regională are un caracter special, realizat prin aplicarea de instrumente financiare, pe baza următoarelor principii:

1. *Principiul compensatoriu.* Politica de dezvoltare regională europeană s-a format în vederea compensării statelor-membre pentru eventualele costuri sau dezavantaje rezultate din participarea la Uniune.

2. *Principiul redistributiv.* Rațiunea pentru o politică de dezvoltare regională europeană constă în alocarea eficientă a resurselor disponibile țărilor-membre.

3. *Principiul creșterii endogene.* Prevede susținerea și încurajarea mobilității factorilor de producție cu scopul creșterii potențialului de dezvoltare a regiunilor.

Obiectivul general, urmărit prin implementarea acestor trei principii, este acela de a reduce disparitățile de dezvoltare a diferitor regiuni, prin suportul regiunilor slab ori subdezvoltate, pentru a le ajuta să atingă nivelurile de dezvoltare similar cu regiunile dezvoltate.

Reducerea decalajului dintre economiile Uniunii Europene și asigurarea unei dezvoltări durabile la nivel regional, presupune valorificarea avantajelor competitive pe plan european.

După opinia noastră, pentru asigurarea unui avantaj competitiv al Republicii Moldova, considerăm 3 grupe de indicatori, care necesită o atenție sporită și îmbunătățiri:

- *Mediul de afaceri*
- *Resursele umane și fizice*
- *Procesul de inovare*

Avantajul competitiv impune efectuarea unor analize empirice la nivel micro-, mezo- și macroeconomic pentru a pune în evidență cauzele și consecințele unor politici; invită la formularea și aplicarea unor politici adecvate, care să conducă la o dezvoltare economică durabilă; indică căile și metodele de acțiune în vederea realizării obiectivului principal – *creșterea economică, sporirea gradului de competitivitate și internaționalizare a economiei.*

În acest context, propunem spre analiză potențialul mun. Bălți, un adevărat pol de creștere pentru localitățile din regiune, atât din punct de vedere economic, cât și din punct de vedere educațional și cultural.

Mediul de afaceri. În condițiile integrării în Uniunea Europeană, avantajul competitiv la nivel regional și local trebuie asigurat în baza întreprinderilor mici și mijlocii.

Conform datelor statistice pe anul 2015, în sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din mun. Bălți activează 97,3% din numărul total de întreprinderi care generează venituri din vânzări în proporție de 25,1% din veniturile din vânzări totale.

Din numărul total de întreprinderi 48,5% au suferit pierderi, iar 97,9% din acestea sunt întreprinderile mici și mijlocii.

În condițiile, când majoritatea întreprinderilor mici și mijlocii activează în sfera neproductivă, iar circa 50,0% din numărul total de întreprinderi suportă pierderi, asigurarea unei dezvoltări durabile în condițiile integrării în Uniunea Europeană este deficilă, sau chiar imposibilă.

Astfel, se atestă un număr redus de întreprinderi pregătite pentru o cooperare transfrontalieră eficientă, deși există un potențial înalt în dezvoltarea a unei industrii solide care ar consolida mediul de afaceri local și ar spori nivelul de internaționalizare a economiei locale.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

În acest context, crearea unui sector industrial tehnologic avansat, eficient și competitiv, racordat la standardele europene, devine unul din scopurile prioritare în dezvoltarea economiei locale, iar specializarea economiei locale este singurul mecanism al asigurării unei creșteri economice sustenabile.

Premisele pentru consolidarea mediului de afaceri din municipiu prin reorientarea întreprinderilor mici și mijlocii spre sectorul industrial și asigurarea unei producții competitive la nivel local sunt:

- prezența unui număr important de întreprinderi industriale în mun. Bălți, care constituie o oportunitate pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii prin integrarea acestora în lanțurile de furnizori a întreprinderilor mari;

- prezența în apropierea municipiului a unor furnizori importanți de materie primă pentru sectorul industrial alimentar, ce reprezintă un stimulent pentru sectorul întreprinderilor mici și mijlocii de a se reorienta spre industria alimentară;

- o regiune puternic industrializată, datorită numărului mare de întreprinderi industriale și cu un potențial înalt de industrializare datorită existenței a trei Zone Economice Libere (ZEL „Bălți”, ZEL „OtaciBusiness”, Aeroportul Internațional Liber Mărculești) și patru zone cu statut de Parc Industrial, (PI „Răut” din mun. Bălți, PI din cadrul Zonei economice Libere „Bălți”, PI Edineț și PI de pe teritoriul S.A. „Uzina de mașini de salubritate Fălești”).

În mod tradițional, specializarea economiei locale trebuie să aibă loc, în primul rînd, în acele ramuri ale industriei, în care mai avem anumite avantaje și există un potențial al pieței de desfacere.

În structura industriei locale predomină fabricarea echipamentelor electrice (33,3% din total producție industrială), industria alimentară (31,1%) și industria textilă (9,2%).

Structura exportului este formată în mare parte din livrării de echipament electric (60,5%); îmbrăcăminte (22,7%); producție altor produse din minerale nemetalifere (4,9%); produse alimentare (7,0%) și băuturi (0,8%).

Potențialul de export al municipiului ar trebui asigurat de către întreprinderile, care activează în ramurile cu înaltă valoare adăugată, iar politica de specializare necesită să fie axată pe întreprinderile care au un nivel înalt al costului, un preț de realizare înalt și cu o viteză de rotație a activelor mică.

Conform datelor statistice, în mun. Bălți, 18,0% din numărul total de întreprinderi industriale reprezintă întreprinderi străine și 11,9% întreprinderi mixte cu capital străin. Întreprinderile străine au produs în anul 2015 circa 45,5% din volumul total al producției fabricate, iar întreprinderile mixte cu capital strain – 20,7%.

Direcțiile prioritare pentru dezvoltarea unei industrii solide în mun. Bălți, care ar asigura un avantaj competitiv pe plan European, sunt:

- industria echipamentelor electrice;
- industria tehnologiilor informaționale și comunicații;
- industria altor produse din minerale nemetalifere;
- industria textilă.

În industria echipamentelor electrice, mun. Bălți a reușit să atragă investiții străine directe din partea unor mari companii producătoare de cablaje electrice, precum Draexlmaier cu investiții de 30,0 mil. dolari SUA și Gebauer & Griller cu investiții de 18,0 mil. dolari SUA.

În Parcul Industrial Răut activează întreprinderi specializate în producerea echipamentului și pieselor din metal, producerea de accesorii pentru automobile, întreținerea și repararea echipamentelor hidroacustice și medicale, cercetarea, testarea ș.a..

Accentuăm că principalul avantaj competitiv al mun. Bălți constă în existența Zonei Economice Libere Bălți, Parcului Industrial Răut și prezență în regiune rezidenți de talie mondială specializați în industrii cu valoarea adăugată înaltă.

Fortificarea avantajului respectiv necesită promovarea politicilor îndreptate spre „înrădăcinarea” companiilor străine investitoare în economia locală, prin stimularea legăturilor acestora cu furnizorii de bunuri și servicii locali și prin convingere întreprinderilor partenere a rezidenților din mun. Bălți în investirea în economia locală.

Totodată, mun. Bălți încă mai păstrează o serie de întreprinderi care anterior serveau ca modele de referință, ceea ce reprezintă un avantaj pentru economia locală. Valorificarea acestui avantaj poate fi realizat prin deschiderea întreprinderilor respective pentru investiții străine și specializare în crearea unei producții de brand pentru export.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Resursele umane și fizice. Resursele umane ale mun. Bălți reprezintă una dintre resursele economice cele mai importante pentru asigurarea unei dezvoltări durabile în condițiile integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană.

Circa 41,2% din numărul total de angajați activează în sectorul întreprinderilor mici și mijlocii. Productivitatea medie a unui angajat în sectorul respectiv constituie 262,9 mii lei mii lei, în timp ce productivitatea medie a unui angajat pe total întreprinderi este de 431,1 mii lei.

Succesele regiunii Balcanice conduc la ideea că factorul principal, în prezența cărora o țară sau o regiune poate să rămână blocată la nivelul inferior al lanțului valoric constă în existența forței de muncă semi-calificate și relative ieftine.

Actualmente, costul redus al forței de muncă din Republica Moldova, nu mai prezintă o atracție pentru investitorii străini, iar puține persoane corespund cerințelor întreprinderilor străine. Această s-a constatat și prin politica de cadre promovată de întreprinderea cu capital strain “Draxelmaier”.

La fel, mun. Bălți dispune de următoarele avantaje competitive care necesită a fi valorificate și atrase în circuitul economic:

- nivelul înalt al populației apte de muncă (67,0% din 150,7 mii populație înregistrată în mun. Bălți la situația din 01.01.2016 reprezintă populația cu vârsta aptă de muncă);
- existența instituțiilor superioare de învățământ, medii de specialitate, profesional-tehnice, care servesc drept bază excelentă pentru dezvoltarea resurselor umane;
- existența cadrelor formate în domeniul industriei alimentare, electronice, textile și constructoare de mașini, datorită experienței acumulate la întreprinderile industriale din municipiu;
- învecinarea cu orașele Fălești, Glodeni, Rîșcani și Sîngerei, care se află la o distanță de 20–40 km, precum și alte localități rurale care pot servi o sursă suplimentară al forței de muncă.

Datorită Universității de Stat „Alecu Russo”, mun. Bălți deține cel mai puternic centru de studii de limbă străină din Republica Moldova, ceea ce constituie un avantaj incontestabil pentru întreprinderile străine în procesul de globalizare. Totodată, avantajul respectiv oferă și un transfer managerial pentru economia locală.

La capitolul infrastructurii de transport și comunicații, în municipiu se intersectează importante artere de transport național și internațional rutiere și feroviare, iar avantaje competitive semnificative ar putea fi:

- utilizarea celor 2 Aeroporturi: de la Bălți și Mărculești;
- îmbunătățirea infrastructurii fizice în scopul reducerii cheltuielilor de transport pentru agenți economici;
- realizarea proiectului de alimentare cu apă în regiunea de dezvoltare „Nord” prin reabilitarea apeductului Soroca-Bălți și alte rețele de apă din regiune, în scopul creșterii numărului de conexiuni la apeduct și între raioane, reducerea pierderilor de apă, micșorarea consumului de energie. utilizată la prestarea serviciilor și asigurarea accesului la surse sigure de apă potabilă,
- crearea condițiilor pentru asigurarea punctelor strategice de atragere a investițiilor în mun. Bălți (Zona Economică Liberă Bălți și Parcul Industrial Răut) cu resurse termo-energetice de înaltă capacitate.

Procesul de inovare. Fără un proces inovațional, sporirea competitivității și nivelului de internaționalizare a întreprinderilor locale este imposibilă.

Mun. Bălți dispune de un potențial înalt în inovare și cercetare datorită existenței Universității de Stat „Alecu Russo” și Institutului de Cercetări pentru Culturile de Cîmp „Selecția”.

Totodată, în condițiile integrării în Uniunea Europeană, „motorul” dezvoltării unei economii locale și regionale durabile ar trebui să revină clusterelor, care va permite întreprinderilor mici și mijlocii:

- să penetreze în mod colectiv și cu succes pe piața Uniunii Europene;
- să sporească accesul la fondurile Uniunii Europene prin participarea în programele Uniunii Europene în domeniul dezvoltării clusteriale;
- să dezvolte relații dintre industrie, universități și comunitatea de afaceri;
- să utilizeze eficient resursele financiare, materiale și informaționale.

De aceea, este necesar de a forma o asocieră dintr-un grup de întreprinderi mici și mijlocii (de regulă din același domeniu) cu universitățile, instituții de cercetare, centrele de formare profesională pentru a soluționa

problemele comune cu care se confruntă, și probleme care amenință competitivitatea întreprinderilor din sectorul în care activează.

Inițiativa de creare a clusterului trebuie să vină, în primul rind, de la agenți economici, iar autoritatea publică locală trebuie să susțină și să promoveze crearea și dezvoltarea clusterului în regiune.

Pentru asigurarea progresului și succesului în procesul de dezvoltare a clusterelor la nivel local și regional, este nevoie de participarea activă a actorilor cheie: agenți economici, Universitatea de Stat „Alec Russo”, Institutul de Cercetări pentru Culturile de Cîmp „Selecția”, Camera de Comerț și Industrie Bălți și Agenția de Dezvoltare Regională Nord.

În aceeași timp, statul, prin politicile sale, trebuie să susțină apariția și dezvoltarea acestor forme de asocieri. În acest context, este necesar și perfecționarea Legii cu privire la Concepția dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova, (HG nr. 614 din 20.08.2013), prin elaborarea unor măsuri și politici active, necesare încurajării apariției și/sau funcționării eficiente.

Din analiza efectuată rezultă că întreprinderile mici și mijlocii din mun. Bălți nu au capacitate suficientă de a soluționa problemele cu care se confruntă și care ar putea să-i aducă un avantaj competitiv, în timp ce municipiul dispune de o infrastructura necesară pentru asigurarea unei dezvoltării durabile a economiei locale și regionale și crearea unor clustere de succes la nivel local și regional.

O precondiție în dezvoltarea unui mediu de afaceri competitiv ar trebui să fie stoparea exodului masiv al forței de muncă tinere și calificate peste hotare în condițiile integrării în Uniunea Europeană.

Politica administrației publice locale trebuie să fie orientată spre:

- crearea unui mediu de afaceri competitiv și consolidat cu valoare adăugată înaltă, orientată spre export pentru crearea unor parteneriate și relații de cooperare durabilă în cadrul Euroregiunii;
- identificarea unui partener strategic, bine poziționat, care și-ar asuma răspunderea de a juca rolul de ghid către piața Uniunii Europene;
- trecerea de la o economie dependentă de import la o economie creatoare de valoare adăugată;
- asigurarea economiei locale cu cadre calificate, reieșind din cererea și oferta pe piața muncii și cerințele investitorilor străine;
- creșterea potențialului de cercetare și inovare prin crearea clusterelor industriale la nivel local și regional, care ar permite crearea unui avantaj competitiv, incontestabil pentru economia locală și regională prin fortificare avantajelor competitive existente și apariția noilor avantaje;
- racordarea infrastructurii fizice la standardele europene;
- atragerea investițiilor străine directe în domeniile prioritare ale economiei locale și regionale prin crearea întreprinderilor mixte cu capital străin.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. BABII L. „*Strategia de Dezvoltare Durabilă a municipiului Bălți pe anii 2016-2019*”, Bălți, 2015, 119 p.
2. CHISTRUGA B. „*Competitivitatea Republicii Moldova prin prisma ramurilor prioritare, exportului, ISD-urilor și cooperării internaționale*”, Integrarea și Cooperarea Economică Regională. Ed. ASEM, Chișinău, 2010, p.220.
3. TERTEA I. „*Potențialul de „clusterizare” al economiei R. Moldovei*”, Politici pentru dezvoltarea clusterilor în Moldova. IDIS Viitorul, 2016, p.12.

POLITICA VAMALĂ - FACTOR DETERMINANT AL CREȘTERII ECONOMICE

BALAN Aliona, conf. univ. dr., ASEM

The custom department of the R.M. created in the period of the reorganization of the state economic strategy, be games today an instrument of the national economic development as for the custom regulation of

protection of the internal market and as a sure source of the state budget financial resources collection. The external trade development in the last decade becomes a result of the economic development and the increasing of the states of the world economic cooperation. This situation has determined the „thin points” of the custom regulation and the increasing way of its efficiency.

Cuvinte-cheie: customs policy, customs, foreign economic activity, economic security, customs duties, customs policy objectives.

Conform Codului Vamal al Republicii Moldova, politica vamală este parte integrantă a politicii externe și interne a statului. Ea urmărește asigurarea eficienței operațiunilor vamale, reglementării schimbului de mărfuri pe teritoriul țării, contribuie la soluționarea problemelor politice și comerciale privind protecția pieței interne, la stimularea dezvoltării economiei naționale.

Instrumentele principale cu ajutorul cărora se realizează politica vamală sunt, în primul rând, tarifele vamale care cuprind taxele vamale care se percep asupra mărfurilor importate (sau exportate) și în al doilea rând, legile vamale, codurile vamale și regulamentele vamale, situația prezentându-se diferit de la un stat la altul în ce privește gama de instrumente de politică vamală folosite.

Politica vamală îndeplinește trei funcții:

– *Funcția fiscală* poate fi explicată prin faptul că taxele vamale reprezintă o importantă sursă de venit la bugetul statului.

– *Funcția protecționistă* se manifestă în condițiile în care taxele vamale de import cresc prețul mărfurilor, reducând forța concurențială a acestora în raport cu cele autohtone și protejând piața și, respectiv, economia națională de efectele negative ale concurenței străine.

– *Funcția de negociere* se manifestă prin faptul că statele pot negocia, într-un cadru bilateral sau multilateral, diferite concesiuni vamale, reciproce sau nereciproce, care pot stimula schimburile comerciale.

Politica vamală reprezintă o pârghie puternică de stimulare a creșterii producției naționale, în special a producției destinate spre export, precum și a importului de bunuri, prin aceasta îndemnând producătorii autohtoni să concureze. Politica vamală a Republicii Moldova este corelată cu soluționarea obiectivelor prioritare în domeniul diversificării economiei, sporirii eficienței și competitivității producției naționale. Măsurile politicii vamale a Republicii Moldova sunt orientate, în primul rând, spre soluționarea problemelor legate de sporirea eficienței și modernizarea industriei și producției agricole, în vederea sporirii potențialului de export al economiei, precum și consolidarea securității alimentare a țării.

Un rol important în apărarea intereselor economice și politice ale statului, protecției societății și mediului înconjurător îi revine Serviciului Vamal al Republicii Moldova. Organele vamale își efectuează activitatea în baza cerințelor și actelor normative ale Republicii Moldova. În același timp, serviciul vamal participă activ, alături de alte structuri de stat, la elaborarea politicii vamale, a politicii comerciale a statului, întrucât, ca nimeni altul, organele vamale cunosc situația în acest domeniu. Serviciul vamal dispune de un obiect unic de cercetare – datele statisticii vamale, care la rândul său servesc ca bază în adoptarea deciziilor strategice ale statului, în elaborarea soluțiilor necesare în cadrul reformei economice.

Vama are un rol important în asigurarea unui mediu comercial, concurențial. De asemenea, vama joacă un rol important în lupta contra fraudei și criminalității economico-financiare. Exigențele cerute de mondializarea comerțului și creșterea schimburilor impun administrațiilor vamale să se adapteze continuu la aceste conjuncturi.

În aplicarea politicii vamale, Serviciul Vamal al Republicii Moldova exercită, în principal, atribuții de aplicare în domeniul vamal a măsurilor specifice rezultate din legislația națională și internațională. Conform atribuțiilor stabilite de actele normative în vigoare, Serviciul Vamal al Republicii Moldova este organizată și funcționează ca organ de specialitate al administrației publice centrale, cu personalitate juridică, în subordinea Ministerului Finanțelor.

Atingerea obiectivelor propuse de politica vamală în mare măsură depinde de faptul, cât de eficient își exercită funcțiile organele vamale în practică.

Dacă participarea serviciului vamal la elaborarea politicii vamale se înfăptuiește în colaborare cu alte departamente cointeresate, atunci asigurarea realizării politicii vamale în viață – este un obiectiv specific vamei.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

În acest context este dificil de a aprecia locul și rolul serviciului vamal, a instrumentelor vamale, în fine, a politicii vamale ale statului în condițiile actuale, condiții care au devenit tot mai dure și contradictorii din punct de vedere a situației economice.

Impunător este și aportul considerabil pe care organele vamale îl aduce în compartimentul venituri al bugetului de stat. Este dificil de a aprecia corect locul vamei în acest proces, loc care pare a fi prestigios. Pe de o parte, este îmbucurător faptul că contribuția sistemului vamal la formarea bugetului de stat este de circa 70% din volumul total al veniturilor bugetare, constituind în 2015 – 15 mlrd. 829 mil. lei, iar pe de altă parte este clar că un asemenea procent înalt al vărsămintelor vamale reflectă situația grea a economiei naționale. În acest context putem afirma: „Da, e îmbucurător faptul că sistemul vamal aduce o asemenea contribuție la veniturile bugetului de stat și că aceste mijloace bănești sunt folosite pentru plata salariilor diferitor categorii sociale de populație, pentru întreținerea concetățenilor. Iar pe de altă parte, înțelegem, că într-un stat prosper, cu o economie „sănătoasă”, aportul vamei la formarea veniturilor statului nu poate să atingă asemenea dimensiuni colosale”.

În această situație, rolul politicii vamale constă în stabilirea unui asemenea tarif vamal, care să fie chibzuit din punct de vedere al influenței acestuia asupra mecanismelor economice interne, asupra formării prețurilor, una din componentele căreia este cota tarifului vamal. În aceste condiții este dificil de a reaprecia rolul tarifului vamal, deoarece anume el joacă un rol important în formarea atât a balanței de plăți, cât și a balanței relațiilor economice externe, reflectând aportul acumulărilor vamale la bugetul de stat. Rezultatul de la realizarea politicii vamale și crearea pe baza ei a setului de măsuri tarifare-vamale de reglementare a activității economice externe, constă în atingerea obiectivelor economice și sociale ale statului.

La această etapă de dezvoltare a economiei este necesară reorientarea treptată a funcțiilor tarifului vamal în direcția echilibrării intereselor participanților la activitatea economică externă și intereselor statului.

Tendința de dezvoltare a legislației vamale, perfecționării tehnologiei, procedurilor vamale și crearea condițiilor pentru accelerarea circuitului de mărfuri prin frontiera vamală a Republicii Moldova, în viitorul apropiat vor deveni dominante în procesul de rectificare a politicii vamale a statului. Evident că serviciul vamal este dependent de lumea exterioară, și că ea nu poate și nu trebuie să rămână în urmă de dezvoltarea mondială a activității vamale. De menționat, că în ultimii ani serviciul vamal al Republicii Moldova a „luptat” pentru integrarea profundă și rapidă în sistemul vamal mondial, pentru ca procedurile vamale să fie unificate la maximum cu cele mondiale.

Rolul și locul tarifului vamal, a măsurilor netarifare de reglementare, și altor pârgii și instrumente ale politicii vamale vor deveni ponderabile și respectate, dacă vor fi la maxim exacte și coordonate cu practica vamală internațională.

Un exemplu elocvent al rolului consolidator al politicii vamale este crearea uniunii vamale în Europa. Organele conducerii de stat trebuie să tindă ca politica vamală a statului să joace rolul de unificator în cadrul dezvoltării și integrării statelor lumii. În același timp trebuie de menționat că politica vamală, activitatea vamală și serviciul vamal ale țărilor economic-social dezvoltate sunt orientate, actualmente, spre apărarea, în primul rând, a intereselor proprii.

Care ar fi rolul politicii vamale a Republicii Moldova la etapa actuală de modernizare a economiei? În primul rând, în asigurarea susținerii maxime a producătorilor autohtoni. Prin urmare, guvernul Republicii Moldova, toate organele puterii de stat vor trebui să se preocupe de crearea unui climat investițional favorabil și din punct de vedere vamal, ori stabilitatea și pronosticarea regimurilor vamale, rapiditatea și simplificarea perfectării actelor vamale sunt considerate componente principale ale climatului investițional favorabil.

Politica vamală trebuie să devină un factor important în creșterea gradului de atractivitate a capitalului strain, întrucât o parte semnificativă din aceste fonduri se realizează prin importul de echipamente, materii prime și materiale pe teritoriul vamal al țării. Prin urmare, crearea condițiilor atractive pentru atragerea investițiilor străine în economia națională reprezintă o prioritate a politicii vamale a Republicii Moldova.

Desigur, în acest domeniu nu totul depinde de autoritățile vamale. În scopul atragerii investițiilor străine în sectorul real al economiei este necesară, în primul rând, adoptarea legislației referitoare la modul de stabilire a taxelor stimulatorii, care vor fi aplicate în raport cu mărfurile orientate spre investiții, importate pe teritoriul vamal al Republicii Moldova. În al doilea rând, o condiție esențială în realizarea unei politici vamale active este adoptarea

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

cadrelor normativ-juridic de asigurare a activității economice externe. Succesul depinde, în mare măsură, și de eficiența tehnologiilor vamale, capabile să faciliteze la maximum condițiile comerțului legal, asigurarea unui control corespunzător asupra circulației mărfurilor. Tendința spre armonizarea internațională și simplificarea procedurilor vamale, a documentației comerciale și a cerințelor informaționale în general, vor determina, în cele din urmă, creșterea volumului comerțului exterior.

Un alt obiectiv prioritar al serviciului vamal este perfecționarea și îmbunătățirea activității în domeniul protecției proprietății intelectuale în Republica Moldova, întrucât comerțul cu acest tip de marfă a obținut proporții mondiale.

În acest scop considerăm necesară:

- pregătirea amendărilor în legislație referitor la protecția proprietății intelectuale;
- corectarea sistemului de administrare a controlului vamal în domeniul protecției proprietății intelectuale în conformitate cu amendările în legislație;
- efectuarea instruirii operative a cadrelor în domeniul protecției proprietății intelectuale;
- asigurarea unei colaborări strânse între organele vamale și structurile de stat responsabile de protecția proprietății intelectuale;
- colaborarea cu administrațiile vamale ale altor state în vederea elaborării și implementării armonizate a prevederilor legale în lupta împotriva valorificării ilegale a mijloacelor valutare, producerii mărfurilor contrafăcute și protecției proprietății intelectuale.

O sarcină importantă a organelor vamale este prevenirea și combaterea încălcărilor legislației vamale, ce au ca scop sancțiunile materiale și administrative, investigarea și urmărirea penală a infracțiunilor vamale. E știut faptul că sfârșitul secolului XX a fost marcat de extinderea infracțiunilor economice, purtând un caracter transnațional și care au adus și aduc în continuare pagube colosale intereselor statelor lumii, inclusiv Republicii Moldova. Lupta cu acest fenomen negativ a ieșit din cadrul nu numai a funcției serviciului vamal, întrucât asemenea problemă ca “contabilitatea dublă sau conturi duble” actualmente sunt discutate la nivel mondial. Este necesar de a găsi acel echilibru rezonabil în reglementarea vamală, care le-ar permite participanților la activitatea economică externă de a activa legal, pentru ca aceștia să nu recurgă la eschivarea de la plata impozitelor, să reziste la implementarea noilor mijloace de reglementare, inclusiv netarifare. Dacă tariful vamal va fi echilibrat, vor apărea mulți participanți la activitatea economică externă care vor dori să continue activitatea în secolul XXI cu demnitate, cu business prosper, acumulând forțe pentru înfrunghirea rezultatelor obținute în programe sociale. Însă până când se vor obține asemenea rezultate, organele vamale vor trebui să lucreze intens, aplicând competența care le-a fost acordată prin lege asupra exercitării funcției de combatere a infracțiunilor vamale.

În acest context se prevede:

- organizarea luptei cu infracțiunile și fraudele vamale, realizarea activității operative de investigații a acestora;
- controlul și supravegherea activității subdiviziunilor teritoriale în ce privește combaterea contrabandei, eschivării de la achitarea plăților vamale, a fraudelor vamale și în vederea respectării legislației în procedura de urmărire penală și activitatea operativă de investigații;
- colaborarea cu organele de drept ale Republicii Moldova și ale altor state;
- examinarea legislației în vigoare cu privire la prevenirea și combaterea infracțiunilor și fraudelor vamale;
- implementarea în practică a unor astfel de sisteme alternative ca sistemul automatizat de gestionare a riscurilor, procedurilor de inspecție a mărfurilor, studierea documentelor prezentate și compararea lor cu rezultatele reale ale controlului vamal;
- instruirea angajaților prin desfășurarea activităților de îmbunătățire a calităților profesionale.

O altă problemă care a devenit prioritară în prezent este intensificarea activității în combaterea internațională a traficului ilicit de droguri, care actualmente a afectat toată civilizația mondială. În acest context, de menționat, că organele implicate în combaterea acestui flagel nu dispun de mijloace financiare, tehnică performantă care le-ar permite dacă nu să întrerupă, măcar să frâneze tendința de extindere a contrabandei și consumului de droguri, de aceea din bugetul de stat ar fi necesară alocarea mijloacelor speciale în lupta cu acest pericol mondial.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

În acest scop considerăm necesară:

- dezvoltarea și perfecționarea activității îndreptate spre prevenirea traficului ilicit de droguri;
- perfecționarea procesului de instruire a colaboratorilor Serviciului Vamal;
- dezvoltarea serviciului chinologic orientat spre depistarea drogurilor,
- crearea sistemului de identificare a persoanelor, participante în traficul ilicit de droguri;
- crearea unui sistem de schimb de informație între Serviciul Vamal și organele de drept, implicate în combaterea traficului de droguri;
- crearea unui sistem de schimb de informație între Serviciul Vamal al Republicii Moldova și instituțiile străine, care luptă împotriva traficului ilicit de droguri, având posibilitate de a utiliza bazele de date internaționale.

În viitorul apropiat este necesară continuarea dezvoltării infrastructurii vamale. Acest obiectiv este important nu numai din considerentul creării condițiilor normale de lucru organelor vamale, deși și aceasta este nu mai puțin important, dar mai ales pentru ca activitatea vamei să contribuie la dezvoltarea comerțului exterior, pentru ca deservirea participanților la activitatea economică externă să fie mai calitativă și eficientă din punct de vedere al culturii, rapidității efectuării controlului vamal. De asemenea, odată cu intensificarea traficului de mărfuri și pasageri peste frontiera vamală a Republicii Moldova, crește și riscul posibilelor încălcări ale legislației vamale. Pentru efectuarea calitativă a controlului vamal este necesară:

- elaborarea și perfecționarea sistemelor informaționale necesare pentru crearea condițiilor optime de lucru ale organelor vamale;
- cu ajutorul mecanismului schimbului de informație, de adus la cunoștința tuturor instituțiilor vamale despre factorii potențiali de risc;
- evaluarea repartizării actuale a resurselor umane și tehnice și efectuarea modificărilor operative necesare în distribuirea sau majorarea lor pentru efectuarea controlului vamal;
- ridicarea permanentă a nivelului profesional al cadrelor și specializarea necesară a acestora în anumite domenii ale controlului vamal;
- petrecerea diverselor seminare, mese rotunde etc., în scopul explicării și identificării problemelor apărute.

În viitorul apropiat este necesară intensificarea mecanismelor vamale, implementarea diferitor tipuri de taxe, deja existente în practica vamală, în scopul protejării unor participanți la activitatea economică externă, cum ar fi, spre exemplu, aplicarea taxei sezoniere la pătrunjelul obișnuit importat din Turcia, sau la aceleași căpșuni importate din Spania și alte produse. În perioadele de sezon este necesară aplicarea unei taxe vamale în mărime de 500% la aceste produse, iar în lunile de iarnă să fie anulate. Sperăm că asemenea variații implementate în mecanismul tarifar-vamal să contribuie la protejarea agriculturii și altor ramuri ale economiei naționale, pentru ca politica vamală a statului să fie orientată spre crearea unei economii „sănătoase” și a unui stat prosper.

Secolul XXI va fi însoțit de descentralizarea dinamică a activității economice externe, de creșterea nivelului intelectual și cultural al vameșilor - reprezentanți ai aparatului de stat, structură care trebuie să creeze condiții pentru accelerarea volumului comerțului exterior și în același timp să lupte cu infracțiunile și fraudele vamale.

Dacă se va ține cont de aceste obiective la promovarea politicii vamale, aceasta va permite țării să sporească eficiența reglementării tarifar-vamale a comerțului exterior, să contribuie la reorganizarea structural-tehnologică a economiei, la sporirea eficienței și competitivității economiei, la atragerea și utilizarea eficientă a investițiilor străine și, în fine, la renașterea social-economică a Republicii Moldova.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Publicația periodică a Serviciului Vamal al Republicii Moldova „VAMA”, № 1(43), 2016.
2. Strategia de dezvoltare a Sistemului Informațional Integrat Vamal pentru anii 2012-2016. [Accesat 18.05.2016] Disponibil: [http:// www.customs.md](http://www.customs.md)
3. CERCHEZ, O. Politica vamală, componentă a politicii comerciale externe a României. București: Editura Expert, 2003.

4. ЖУРАВЛЕВ, А. Таможенные платежи в системе экономических отношений на современном этапе. Москва, 2007.

5. ДЖАБИЕВ, А. Институт таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности как фактор развития национальной экономики. Вестник Российского государственного торгово-экономического университета, 2014, № 3 (83). [Accesat 25.04.2016] Disponibil: <http://absopac.rea.ru>

PROBLEMELE DEZVOLTĂRII PROCESELOR INOVATOARE ÎN GOSPODĂRIILE AGRICOLE DIN REPUBLICA MOLDOVA

BALÎNSCHI Andrei, dr., pr., USARB

The problems of the scientific definition of the term „innovation” are being examined; the value of innovation for the agricultural sector of economy of the Republic of Moldova is being determined. Examples of innovations in small and medium farms in the Republic of Moldova through international projects financed by the EU are being presented. The effectiveness of the implementation of the project „Establishment and promotion of new approaches and tools for the strengthening of primary sector’s competitiveness and innovation in the South East Europe” (APP4INNO) in the Republic of Moldova is being analyzed.

Keywords: innovation, endogenous dynamics, innovative product, innovation activities, task group, target audience, on-line mode, ecological equilibrium, ecological balance, logistics, integration, innovative potențial.

În ultimii ani în publicațiile științifice și în viața cotidiană termenul „inovare” se folosește tot mai frecvent, fiind uneori interpretat de către diferiți autori insuficient de obiectiv și adecvat. Termenul „inovație” tradus din limba engleză (engl. - *innovation*) înseamnă implementarea a ceva nou. Dacă subînțelegem termenul de inovare într-un context mai detaliat, inovarea înseamnă implementarea unor elemente noi, care contribuie la creșterea calitativă a eficienței proceselor productive, tehnologice, organizaționale și altor procese în producția de bunuri, lucrări sau servicii solicitate de piață.

Dacă examinăm conceptul de „inovare” în aspect istoric, pentru prima dată el se menționează în cercetările științifice din secolul al XIX-lea. Însuși termenul „inovare” provine de la cuvântul latin „novatio”, care înseamnă „înnoire” (sau „schimbare”). Prefixul „in” în fața cuvântului „novatio” se traduce din limba latină ca „în direcția”, iar literalmente „innovatio” poate fi tradus ca „în direcția schimbărilor”.

Cu toate acestea, termenul „inovare” a căpătat o nouă viață la începutul secolului XX în cartea economistului austriac renumit Joseph Alois Schumpeter „The Theory of Economic Development” („Teoria dezvoltării economice”), publicată pentru prima dată în limba germană în 1911 („Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung”). Mai târziu, această carte a fost retipărită de cinci ori și tradusă în alte limbi. De remarcat faptul că această lucrare științifică a apărut pentru prima dată în Cernăuți, unde Joseph Alois Schumpeter și-a început cariera didactică ca profesor între anii 1909-1911.

Rezultatele cercetărilor profesorului Joseph Alois Schumpeter joacă un rol important în sfera științelor economice moderne, iar însăși cartea „Teoria dezvoltării economice” face parte din cele mai renumite lucrări din domeniul economiei. De remarcat faptul că profesorul Joseph Alois Schumpeter cercetează în lucrarea sa analiza „combinațiilor inovatoare”, precum și modificările în dezvoltarea sistemelor economice. Anume el primul a introdus acest termen în economie, susținând, în special, că „nucleul dezvoltării economice moderne este inovația și acea activitate economică, care descompune structurile vechi și mobilizează resursele disponibile pentru a le reexamina, într-un mod mai productiv”.

Guvernatorul Băncii Naționale a Austriei, doctorul, profesorul Evald Novotnîi în prefața la prima ediție a cărții „Teoria dezvoltării economice” din 2011 a lui Joseph Alois Schumpeter în limba ucraineană notează că „spre deosebire de tradițiile clasice din economia secolului XX și de ideile de bază ale profesorilor săi, care reprezentau școala austriacă de economie politică, autorul „Teoriei dezvoltării economice” face o încercare de a înțelege și de a analiza mecanismele economiei de piață capitaliste nu ca o problemă de echilibru, dar ca un proces al dinamicii

endogene. Această dinamică endogenă corespunde logic așa-numitei distrugerii creative – concept deja cunoscut în prezent, care definește gândirea antreprenorială și spiritul antreprenorial”.

Antreprenorul este mereu în căutarea unui mod nou de utilizare a resurselor pentru căpătarea profitului, deoarece tehnologiile noi îi oferă doar un monopol temporar... Potrivit lui Joseph Alois Schumpeter, antreprenorul-inovator este singurul obiect care poate crea un adevărat profit inepuizabil. Deoarece profitul antreprenorului-inovator este singura posibilitate de a rămâne în business pentru o perioadă de timp durabilă, anume acest profit este pentru el unicul motor al dinamicii economiei și procesului de „distrugere creatoare”. Posibilitatea implementării inovațiilor tehnologice și utilizarea lor constituie, din acest punct de vedere, problema-cheie decisivă a politicii economice [6, p. 4].

În esența sa, inovarea este rezultatul final al activității intelectuale umane, imaginației creatoare a omului, deci este un astfel de proces creativ, care duce la descoperiri, invenții și raționalizări ale sistemelor și abordărilor existente. Un exemplu de inovație poate fi lansarea pe piața a unor astfel de produse, bunuri, lucrări și servicii, care posedă proprietăți noi de consum sau caracteristici de calitate și care, în plus, posedă indici superiori de eficiență.

Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul că nu orice inovație poate fi tratată ca una adevărată, ci numai acea care sporește substanțial eficiența sistemului existent. Contrar opiniilor persistente, inovațiile, de exemplu, diferă mult de invenții.

În interpretarea modernă, care extinde semnificativ definiția acestui concept, inovația este rezultatul investițiilor în soluționarea intelectuală a unor anumite probleme și obținerea pe parcursul rezolvării lor a unor cunoștințe sau idei noi, care anterior încă n-au mai fost folosite pentru dezvoltarea celor mai diverse sfere ale vieții. Poate fi vorba despre produse și tehnologii noi sau îmbunătățite; noi forme de organizare a societății, inclusiv, cum ar fi, de exemplu, educația, managementul, organizarea muncii, deservirea, știința, informarea etc. Afară de aceasta, inovarea include procesul ulterior de implementare a produselor inovative (soluțiilor), cu posibilitatea căpătării unei valori suplimentare, care asigură, în primul rând, profituri și avantaje semnificative, cum ar fi poziția avansată de lider, prioritatea exclusivă, îmbunătățirea radicală, excelentă a calității, creativitate, și, în cele din urmă, progres general în dezvoltare.

Astfel, inovarea este un proces de natură destul de diversă și de termen lung în timp, și anume: investirea mijloacelor – elaborarea ideilor – implementarea în practică – căpătarea îmbunătățirii calitative.

Reieșind din faptul că obiectivul inovației este sporirea eficacității și calității vieții, satisfacerea necesităților clienților întreprinderilor, conceptul de inovare poate fi identificat cu conceptul activității de antreprenariat – tendința spre noi oportunități de îmbunătățire a funcționării întreprinderii (activității comerciale, guvernamentale, de caritate, morale, etice etc.).

În condițiile economice actuale această afirmație este valabilă mai ales pentru un șir de sectoare ale economiei Republicii Moldova și, în special, pentru sectorul agricol. Nu vom justifica valoarea și importanța sectorului agricol în economia țării în ansamblu, însă vom afirma că inovarea în sectorul agricol al economiei, în special în gospodăriile de fermieri, și în primul rând la întreprinderile mici și mijlocii, este o prioritate actuală și o oportunitate acestei ramuri din multe puncte de vedere – antreprenorial, de cercetare, de integrare europeană etc. Există multe exemple și modele de soluții inovatoare implementate în sectorul agricol în ultima perioadă.

În acest plan este destul de remarcabil și oportun exemplul implementării proiectului internațional „Crearea și promovarea de noi abordări și instrumente pentru îmbunătățirea competitivității sectorului primar și de inovare în Europa de Sud-Est” (APP4INNO), finalizat recent (noiembrie 2014), care s-a desfășurat în cadrul Programului de cooperare transfrontalieră în Europa de Sud-Est și finanțat de Uniunea Europeană.

Proiectul a fost implementat în strânsă colaborare de către 16 parteneri din 10 de țări din sud-estul Europei, și anume Italia, Ungaria, Grecia, Serbia, Croația, Albania, Ucraina, România, Bulgaria și Republica Moldova. Coordonarea generală a proiectului a fost realizată de organizația italiană „Veneto-Agricultura – Agenția Regională pentru agricultură, silvicultură și sectorul agro-alimentar”.

În țara noastră proiectul a fost implementat de către Asociația Internațională a Business-ului mic și Mijlociu „Small Euro Business”, care între anii 2002 - 2013 a realizat cu succes un șir de proiecte internaționale. Unele dintre aceste proiecte au fost asociate cu dezvoltarea în general a agriculturii în Republica Moldova, și, în particular

– cu dezvoltarea producției agricole ecologice, cu implementarea în sectorul agricol a surselor alternative de energie, cu sprijinul capacității competitive a agricultorilor din țara noastră.

Aceste proiecte au fost realizate cu succes. Drept dovadă poate servi faptul că, în cadrul realizării în anii 2002-2003 proiectului Tacis CBC „Improvement of Agricultural Productive Process Through an Environmentally Sustainable Approach” (EAPP-ESA) participanții la proiect au formulat ideea deschiderii facultății agrare la Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți. Această idee a fost susținută la toate nivelurile. Facultatea a fost deschisă la 1 septembrie 2003 și încă funcționează; din 01.10.2013 – în componența Facultății de Științe Reale, Economice și ale Mediului.

Proiectul „Crearea și promovarea de noi abordări și instrumente pentru îmbunătățirea competitivității sectorului primar și inovare în Europa de Sud-Est” (APP4INNO) are un impact direct asupra sectorului agricol al economiei Republicii Moldova, iar grupurile țintă sunt gospodăriile de fermieri din Regiunea de nord a țării.

Obiectivul principal al proiectului a fost crearea sprijinului transnațional informativ al potențialului inovativ al IMM-urilor din Europa de Sud-Est, ce va permite agricultorilor accesul la inovații, transferul de tehnologii și cooperare, aceasta fiind calea principală spre îmbunătățirea competitivității gospodăriilor fermiere mici și mijlocii pe piețele internaționale.

În procesul de implementare a proiectului a fost înființată o platformă permanentă transnațională, care funcționează on-line. Aceasta a permis fermierilor moldoveni de a avea acces la inovații, transferul de tehnologii și mecanismul de sporire a competitivității în sectorul primar. Proiectul APP4INNO este o oportunitate unică pentru gospodăriile fermiere din Republica Moldova de a avea acces permanent la cele mai recente realizări inovatoare, care pot fi implementate în sectorul agricol al țării noastre. În octombrie-noiembrie 2014 în cadrul proiectului au fost organizate și realizate cu succes două webinare cu cadre didactice și cercetători de la Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți (profesorul-cercetător, doctorul habilitat Boris Boincean și doctorul în agricultură, conf. universitar Stanislav Stadnic), managerii gospodăriilor de fermieri din Regiunea de nord a Republicii Moldova și studenții masteranzi ai Facultății de Științe Reale, Economice și ale Mediului.

Trebuie remarcat faptul că în procesul de integrare a Republicii Moldova în Comunitatea Europeană au crescut radical cerințele față de metodele de producție și calitatea produselor agricole.

Pentru a face față acestor provocări agricultorii autohtoni trebuie să implementeze în gospodăriile lor soluții inovatoare pentru a fi mai competitivi atât pe piețele locale, cât și pe cele regionale și internaționale. Iar aceasta, la rândul său, este imposibil fără utilizarea inovațiilor științifice pe parcursul întregului lanț de organizare a producerii agricole – de la producător până la consumator. O cerință obligatorie a realității curente a devenit achiziționarea de noi tehnologii și sisteme de producție, de depozitare, prelucrare și comercializare a produselor agricole cu consum redus de energie și impact negativ minim asupra mediului și sănătății umane.

Inovațiile moderne în sectorul agricol nu se limitează la procese pur tehnologice. Acestea includ un șir de activități variate în agricultură. Inovațiile pătrund tot mai frecvent în astfel de domenii cum ar fi logistica, marketingul, managementul etc. [2].

Inovațiile în sectorul agricol joacă un rol deosebit în Republica Moldova, deoarece la moment potențialul acestui sector nu este folosit la maximum.

Pentru a căpăta produse de calitate superioară și în cantități mari cu un consum minim de resurse (energie, apă, sol etc.) fermierii moldoveni pot utiliza platforma transnațională elaborată în cadrul proiectului APP4INNO, în care colegii lor din țările din Europa de Sud-Est își împărtășesc experiența acumulată. În plus, tot prin intermediul platformei, ei pot găsi parteneri în aceste țări și crea în comun noi întreprinderi mici și mijlocii pentru promovarea produselor agricole.

În cadrul proiectului APP4INNO o atenție deosebită s-a acordat posibilității exportului de produse locale cu o valoare adăugată înaltă, ținându-se cont de tehnologiile și tradițiile autohtone. O astfel de abordare va permite de a crea noi locuri de muncă, de a intensifica integrarea diferitor sectoare ale economiei naționale (agricultura, energetica, industria, transportul, serviciile etc.).

Inovațiile elaborate în cadrul acestui proiect în pateneriat cu savanții și cercetătorii din universitățile și instituțiile de cercetări științifice din Republica Moldova, implementate de către gospodăriile de fermieri mici și

mijlocii, întreprinderile pentru achiziționarea și prelucrarea producției agricole vor permite la nivel local trecerea la o agricultură durabilă și păstrarea echilibrului ecologic.

Cu toate acestea, trebuie de recunoscut faptul că sistemul actual de învățământ universitar nu dispune de infrastructura organizațională și tehnică adecvată pentru a promova ideile științifice la un nivel de siguranță de consum acceptabil. Prin urmare, majoritatea inovațiilor se află la etapa de modele preliminare și are loc doar testarea probabilității acceptării lor la nivelul producției industriale. Această problemă poate fi rezolvată nu numai prin crearea de noi structuri de cercetare și productive, dar, de asemenea, și prin stabilirea de contacte strânse între instituțiile de învățământ superior de profil existente în țara noastră și în Uniunea Europeană, pe de o parte, și gospodăriile de fermieri performante, pe de altă parte.

Este cunoscut faptul că sistemul de promovare a inovațiilor este de neconceput fără elementele de bază ale triadei „educație - știință – producție”. Măsurile întreprinse astăzi în Republica Moldova pentru implicarea instituțiilor de cercetare și gospodăriilor de fermieri în procesele inovative în agricultură nu sînt suficiente. Anume din această cauză experiența partenerilor externi, atît a savanților, cît și a gospodăriilor de fermieri avansate, pot fi foarte utile pentru a rezolva în mod eficient problemele sectorului agricol din Republica Moldova.

Dar pentru aprofundarea în continuare a proceselor de inovare în sectorul agricol al Republicii Moldova și dezvoltarea agriculturii bazate pe cunoștințe, utilizarea experienței pozitive a partenerilor europeni nu este suficientă. Sînt necesare măsuri drastice în formatul strategiei științifice și tehnice guvernamentale: formarea unei economii inovatoare, susținerea businessului mic (în deosebi celui inovator), consolidarea cuprinzătoare a capacităților științifice și tehnologice, îmbunătățirea formării cadrelor și o serie de alte măsuri în această direcție.

Suntem încrezători că realizarea cu succes a proiectului APP4INNO va permite agricultorilor moldoveni să faciliteze accesul la inovații și va contribui la îmbunătățirea competitivității produselor lor, și va servi, de asemenea, cauza integrării practice a sectorului agricol al Republicii Moldova în spațiul economic al Uniunii Europene.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Codul cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova nr. 259-XV din 15.07.2004. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.125-129/663 din 30.07.2004.
2. One common objective: Innovative agriculture. Establishment and promotion of new approaches and tools for the strengthening of primary sector's competitiveness and innovation in the South East Europe (APP4INNO), Tipografia din Bălți, 2014. – 56 p. ISBN 978-9975-132-12-1.
3. Друкер, Питер. Бизнес и инновации. - М.: Вильямс, 2007. - 432 с. - ISBN 0-88730-618-7.
4. Перчинская, Н.П. Некоторые проблемы статистического отражения научно-технической и инновационной информации в странах ближнего зарубежья и Республике Молдова / Н.П. Перчинская // *Economie și sociologie*. 2011. – № 3. – с.51–59.
5. Шумпетер, Йозеф А. Теория экономического развития. Пер. с немецкого Автономова В. С., Любского М. С., Чепуренко А. Ю. М., Изд-во Прогресс, 1982.
6. Шумпетер, Йозеф А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту та економічного циклу / Пер. з англ. В. Старка. – К. Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с. ISBN 978-966-518-580-2.

CONCEPT OF „NEW MANAGEMENT” AS THE BASIS FOR THE TRANSFORMATION OF THE EDUCATION SYSTEM MANAGEMENT

BEN SHABO Rina, Israel, doctoral student, ULIM

The term „New Public Management” – NPM first appeared in academic literature in the early 1990's. This term describes the appearance of an unexpected wave of reforms in public management. This wave spread during the 1990's to many countries around the world according to a model led by New Zealand, Great Britain and

Australia, even though there wasn't always complete similarity between these countries. The new public management approach suggests a different interaction between citizens and the democratic rule, and the source of this approach lies in the 20th century. The approach tends to decrease government involvement in the life of the citizen and is based on consumer theory and market culture in public organizations. Decentralizing the education system is meant to aid the different education institutions to manage their schools in a way that allows for new management in order to empower the principal and staff of teachers. New management in school would give the staff more responsibility over school policy, needs of the school, development of values and skills in a way that each particular school staff supports.

Keywords: Monopolies, New Public Management, Privatization, Public organizations, Delegation of authority, Partnership, Output, Monitored, Local government.

After the process of nationalized public services in the period following World War 2 a situation was created where most of the public services of many countries were supplied through monopolies. These monopolies usually showed low efficiency, fruitfulness, costs, balance, development, innovation and quality for their customers. This low level was especially visible in companies of the private sector that adopted the new management approach of putting the customer at the center of attention. The low level of performance led to lack of satisfaction that grew and was expressed by the public through pressure for a reform in the public sector. Thus the perception expanded to view competition as a suitable and proper substitute for supervision and for government ownership. These were the main reasons that the 1980's and 1990's saw a mobilization of the process of adopting reforms in public services all over the world, especially in the developed world. These reforms usually included structural changes, privatization and regulation on the basis of performance and incentives [6, 3].

The term „New Public Management”– NPM first appeared in academic literature in the early 1990's. This term describes the appearance of an unexpected wave of reforms in public management. This wave spread during the 1990's to many countries around the world according to a model led by New Zealand, Great Britain and Australia, even though there wasn't always complete similarity between these countries [1, 4, 5, 10].

The principal goal of the steps included in the model was to make government more efficient. Some researchers tried to characterize the main components of the new public management. These characteristics focus on making the organization more efficient and control over performance. Under the new management system, those receiving services are known as ‘customers’ and not ‘citizens, a fact that of course influences the way they are treated. The components of the reform, as clarified and emphasized by researchers, are given as a total according to four main subjects: delegation of authority, reform in performance management, personal management, and the public political system [5, 7, 8].

The new public management approach suggests a different interaction between citizens and the democratic rule, and the source of this approach lies in the 20th century. The approach tends to decrease government involvement in the life of the citizen and is based on consumer theory and market culture in public organizations. Thus the central perception stems from the followers of the new public management according to which the government and the public management are perceived as managers of the large bureaucratic organization and the citizens are the customers. In this spirit the main purpose of the government is to supply the needs of the citizens, that is, to show high feedback of the public that it sees as its clients. The goal of keeping the needs of the citizens satisfied is, then, at the focus of the new public management's philosophy. In spite of this there is room for criticizing the new public management approach for not encouraging and not doing enough to implement the idea of „cooperation” or „partnership”; between citizen, government and public management; herein lies the failure in application of central issues in modern management thought [8, 11, 12, 13].

It is important to clarify the definite and tangible difference between the ideas being discussed. ‘Feedback’ is perceived as being passive and as a one-way activity for the purpose of people to express their wishes, while ‘partnership’ is perceived as a more active two-way activity of the system and to unite forces between two or more sides.

Principles of NPM according to Osbourne and Gebler:

- promote competition between civil service employees;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

- transfer of power from bureaucracy to the population;
- focus on results and not expenses;
- would be motivated by goals and not by regulations;
- defines clients as customers and offers alternatives to schools and examples, etc.;
- prevents problems before they occur instead of offering solutions in hindsight;
- earn more money instead of wasting it;
- distribution of authority, promote cooperative management;
- opt for market tactics over bureaucratic rules;
- help all sectors solve problems within the community;

Through this policy of management many roles in the private sector were transferred, including government functions such as debt clearance (the right to use force) and privatization of prisons. Provision of services was decided according to contracts between the bureaucracy and private entities.

Management of schools requires many skills, some of them totally technical. Application in all organizations includes: management, planning, budgeting time, management of human resources, etc., while education institutions require other unique skills, including: development and nurturing in order to let the pupils grow and develop, support of teachers for this task. There is an emotional investment in people that is not required in many other organizations.

Because the management principles at the source of ‘new management’ are based on a commercial connection – management is a process based on earning and profit, in spite of the principles of new management that are expressed in education through: promotion of types of government measurement, follow-up, control, regulation) that are usually opposed to caring that is at the core of good education. While nurturing pupils there is the factor of results, profit (commercial) usually does not measure in such a short time frame. The subject of management in education places specific challenges on teachers and pupils [9].

The profits and losses of education and not the care and nurturing in education are seen only over time. New management usually relates to the widespread systems of the private sector, especially when placing strong management that bypasses skills and professional knowledge.

Its goal is to preserve the discipline of the organization, strong supervision, activated by efficiency and external accounts with an emphasis on standards. In Israel – the local government system in Israel is based on local authorities, each authority is comprised of a political structure that sets public policies and instills bureaucracy. At the top of each is a political head that holds authority and much political power. This power is expressed in nearly total control over all the institutions in the local authority. This centralization may be desirable from a political point of view, but from the bureaucratic point of view it instills managerial failure. One of the goals of the reform for new public management is to separate (as far as possible) between the political and the professional heads, while emphasizing strengthening of the professional mechanism. In the case of local authority in Israel, implementing the reform could moderate centralization in favor of interested parties such as residents and central controls, but so far it has not come into existence.

Principles of the new public management

Reports and accountability: recognizing the importance of transparency, reports and widespread accountability.

Change in organization culture: recognition of the unique relationship of culture in promoting and application of management reforms and recognition of the importance of decisions and internalization of organizational culture that is supportive and emphasizes performance, ambition, quality service, innovation, development and flexibility. There is a critical significance to the chance of implementation of the managerial model that emphasizes the components of decentralization, delegation of authority and management on the basis of output and results.

Decentralization: In order to be efficient, practical and effective, the new public management takes the approach that encourages decentralization and delegation of authority from the center outward and downward. This approach allows for implementation of a number of parallel moves.

Delegation of authority and responsibility from management units of the central government bodies such as: the finance division.

A. delegation of authority and responsibility to sub-units within the government offices.

B. delegation of authority and responsibility from the central government offices to local governing authority.

All of the processes are geared to one goal: delegation of authority from the management level, while placing duty and responsibility on sub-units to fulfill their functions loyally and through protecting supervisory techniques and suitable control that would allow for the central government, to the lower units and to decision makers to follow the performance and ensure that policies are enforced and maintained.

Clarifying observations between process of designing policies and processes of implementation: siding with the importance of clarification of observation between policy design and the process of application with an emphasis on strengthening the importance of policy making while creating suitable tools and adoption of policies.

Examples of applied policies: Britain, Sweden.

Creating a competitive environment: adopting systems and tools in the business sector while incorporating them into the public sector in order to improve the ability to satisfy needs of the public.

Budget for expenses and measuring performance: adopting systems of budgeting based on the use of expenditure measures and systematically estimating performance, budgets and creating a competitive environment have a central role in creating incentives to improve and be more efficient in the process of decision making, management and implementing public service.

Institutionalizing a differential incentive system: enlarging the ability of central bodies to design policies to cope properly with needs. To formulate these skills decision makers must be given the managerial tools and the required information and also the mechanism to implement their roles with minimum intervention.

Interaction in the education system with the government does not always mesh with the requirements of the department of education and the local authorities. Sometimes decisions of the central education system do not suit the true situation in the field and the atmosphere of the school.

Decentralizing the education system is meant to aid the different education institutions to manage their schools in a way that allows for new management in order to empower the principal and staff of teachers. New management in school would give the staff more responsibility over school policy, needs of the school, development of values and skills in a way that each particular school staff supports.

In recent years Israel has promised to improve the quality of education and to empower teachers and public managers. The authorities at the highest level of the education system have come to understand that in order to improve the quality of education is to enhance efficiency of the education institutions. The institutions must make sure that teachers and principals are satisfied with their work conditions in order to realize the full potential of the entire school staff.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Aucoin, P.. „Administrative Reform in Public Management Paradigms, Principles, Paradoxes and Pendulums”, Governance 3: 1990, p.115–137
2. Feeley, Maggie „Living in Care and Without Love- The impact of Affective Inequalities on Learning Literacies’ in Lynch, Kathleen, John Baker and Maureen, 2009.
3. Geddes, R. (1998). „Public Utilities”, in the Encyclopedia of Law and Economics, 1998, pp. 1162–1205.
4. Geri, L. R. (2001). „New Public Management and the Reform of International Organizations”, International Review of Administrative Sciences 67: 445–460.
5. Hood, C. (1991). „A Public Management For All Seasons?”, Public Administration 69: 3–19.
6. Moorhouse, J. C. (1995). „Competitive Markets for Electricity Generation”, Cato Journal 14 (3): 421–441.
7. Pollitt, C., and H. Summa, (1997). “Trajectories of Reform: Public Management Change in Four Countries”, Public Money and Management January–March: 7–18

8. Pollitt, C., and G. Bouckaert, (2000). *Public Management Reform: A Comparative Analysis*, Oxford: Oxford University Press.

9. Thrupp, Martin and Willmott, Robert (2003) *Education Management in Managerialist Times: beyond the textual apologists*. Buckingham: Open University Press

10. Torres, L., „Trajectories in Public Administration Reforms in European Continental Countries”, *Australian Journal of Public Administration* 63 (3): 2004, p.99–112.

11. Vigoda, E., and R. T. Golembiewski, „Citizenship Behavior and the Spirit of New Managerialism: A Theoretical Framework and Challenge for Governance”, *American Review of Public Administration* 31 (3): 2001, p.95–273.

12. Vigoda, E., „Are You Being Served? The Responsiveness of Public Administration to Citizens’ Demands: An Empirical Examination in Israel”, *Public Administration* 78 (1): 2000, p. 165–191.

13. Weikart, L. A. „The Giuliani Administration and the New Public Management in New York City”, *Urban Affairs Review* 36 (3): 2001, p. 81–359

PROFILE AND TRENDS OF LABOR MIGRATION FROM REPUBLIC OF MOLDOVA

BRANAȘCO Natalia, dr., conf. univ., USARB
FILIP Nolea, dr., conf. univ., ASEM

At the beginning of the third millennium labor migration becomes an important factor of economic development, reasons that make this phenomenon in the scientists’ attention. Migration is considered a major issue facing many developing countries, including Moldova. Free movement of human capital increases the welfare of all market participants and thus create the necessary incentives for improvement of individuals and continuing economic development. But this phenomenon is bad for the country of origin of migrants. Migrating brain is a loss to society, because the money invested in human capital formation cannot be recovered. So the export of human capital points to a problematic situation in the country of origin to exporters.

Migration is an important phenomenon in Republic of Moldova, taking into account that a significant share of people of working age are involved in this process, and remittances from the last years was about ¼ from GDP. In the top countries after the attractiveness migration, according by increasing the absolute number of migrants compared to country population, Republic of Moldova ranks 151 of 207 countries of the world. In 2009 Gallup Institute performed a research in 135 country of the world, based on new methodology, Gallup Potential Net Migration Index, that reflects the wish of respondents to go in other country. After these researches, Republic of Moldova rank 110, which once again proves that our country is very less attractive from migration point of view.

Beginning with second part of 1990 years, flow of moldovan migrants has become a phenomenon of proportions. So, according to opinion of experts in this field, can be identified *four steps of migration*:

1. *The period which covers the years 1990-1994*, which is characterized by worsening of economic situation in the country and increasing poverty. This lead to the appearance of commercial migration, consisting in crossing borders of other countries in order to procure goods and their marketing in the country.

2. *1995-2000 years* started with an economic stability, but in 1998 country again was affected by a strong crisis that has damaged the labor market. As result, has developed the spontaneous labor migration, mainly to Russia and Italy. In the same time, grows the illegal migration and human trafficking.

3. *Period 2001-2006* is characterized by promoting legalization and regulation of illegal migration, was signed bilateral agreements about labor migration. In the same years, was highlighting seasonal migration to Russia and female migration to Italy.

4. Step beginning with 2006 is characterized by the fact that illegal migration is replaced with legal migration, concretized by signing agreements with destination countries of Moldovan migrants [10].

In the last twenty years, in Republic of Moldova, the number of migrants has strongly increased. Apart from NBS of Moldova, there are and other institutions which presents estimates of the number of workers Moldovans being abroad, from information submitted by them exist significant differences (table 1).

**Table 1. Information about the number of emigrants with work purpose
 from Republic of Moldova**

<i>Anul</i>	<i>Number of emigrants, persons</i>	<i>Source</i>
2005	394 500	NBS, estimation based on annual survey of labor force
	600 000 – 1 000 000	Information and Security Service of Moldova
	567 000	International Organization for Migration
2006	571 000	According to information presented by census from 2004
	310 100	NBS, estimation based on annual survey of labor force
2012	328 300	NBS, estimation based on annual survey of labor force
	820 222	Border Police Department
	756 000	Ministry of Foreign Affairs and European Integration

Source: made by author based on sources mentioned in the table.

The information presented indicate the existence of discrepancies between official data presented by NBS of Moldova and estimates by the International Organization for Migration or discovered during studies, for example from the CBS AXA.

According to information presented by Border Police Department, at the end of 2012, the number of moldovan citizens being abroad was 820 222 persons, from they 384 169 was men and 436 053 women. Ministry of Foreign Affairs and European Integration, based on information presented by diplomatic missions of Republic of Moldova, estimates the number of moldovan migrants on 756 thousand persons [9, p. 20].

This gap in information demonstrates that our state does not have adequate tools for migration measuring and promoting a policy for their regulating. It is very difficult to present corectly volumle of population migration in conditions of differentiation in existing information regarding the number of Moldovan migrants, especially taking into account the possibility to emigrate through Transnistria.

Unfortunately, in spite of actions promoted by governments for directing the migration into legal areas, the number of legal migrants from Moldova is very reduced, compared with number of people who work or is looking for a place of work abroad.

Talking about other element of the international migration, *imigration*, we can say that, according to informations presented by NBS, every year in Republic of Moldova, emigrate about 2000 strangers, of which 51,3% have specialized secondary or higher studies, mostly from them being men. The origin of imigrants is following: Israel (20,7%), Ukraine (14,3%), Romania (11,5%), Russia (10,7%) and Turkey (10,3%). At the end of 2010, the number of strangers in Republic of Moldova, who have permanent residence permits amounted to 15 546 people, but those who have temporary residence permits amounted 4500 peoples. The goal of imigrations, usually, is to reunion the family, studies, employment [8, p. 99]. But, because in Moldova is obvious the preponderance of migration, in this paper we will focus on research trends and effects of this process.

In Republic of Moldova are identified the following *types of international migration*:

- short term migration, especially, to Russia;
- long term migration to country from migrație Europe;
- definitive migration, especially in Canada and USA.

Moldovan migrants have main destinations: Russia, Italy, Portugal, Ukraine, Spain and Canada, migrant flows by destination countries are different.

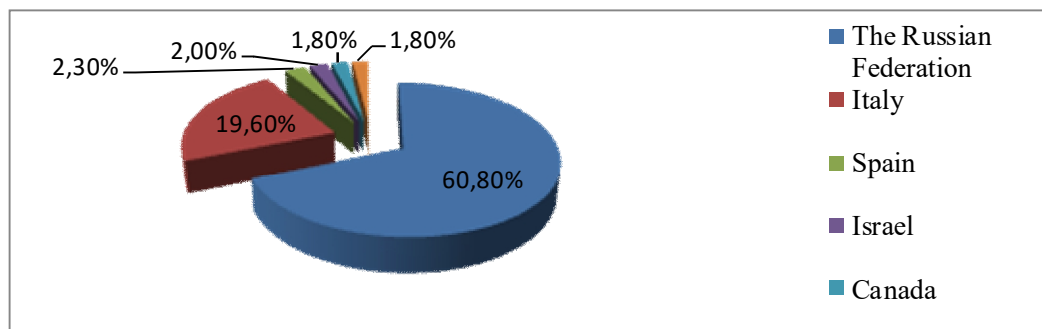


Figure 1. Distribution moldovan migrants by destination countries, 2012

Source: taken from source 9, p. 21.

According to information presented by NBS, most of migrants work in Russia – 69,2% and in Italy – 14,2% [6, p. 6]. Informations presented by MIA for 2012 differs slightly in the following sense (figure 2.2). It highlights the concentration trend of Moldovan migrants in big cities. In ten cities: Moscow, Rome, St. Petersburg, Paris, Lisbon, Padua, Milan, Istanbul, Odessa, Tyumen is about 75% of our citizens [5, p.26].

The gender distribution of migrants show that, for all analized period, prevail emigration of the female population (exceptions are 1992 and 2001, when only about 49% were women). According to data of MIA, at the end of 2012 they were abroad 384 169 men and 436 053 women [9, p.17]. From the perspective of gender, in France and Portugal migrant communities are balanced, but in Italy prevail female migrants, and in Russia and Britain - male.

Analyzing the distribution by age of migrants, we observe that, especially in the last period, people 26-40 years are the most active in the migration processes, while the population over 61 years has a smaller weight in number of migrants. The average age of migrant men is 36,6 years and women is 38,5 years [6, p. 7]. The study recently promoted – „Mapping of Moldovan diaspora in Italy, Portugal, France and United Kingdom of Great Britain (Cartografierea diasporei moldovenești în Italia, Portugalia, Franța și Regatul Unit al Marii Britanii) – reveals that younger contingent of migrants are in UK (52,0% have 18-30 years) and France (49,1% have 18-30 years) [1]. But in Italy and Portugal, comparing with France and Great Britain, there is a greater number of Moldovan migrants aged over 41 years, including over 50 years. The age structure of migrants is determined, first of all, by migration motivations.

Initial motivation of international migrants from our country was determined by the needs and interests of a financial nature, having intention to leave temporarily (figure 2).

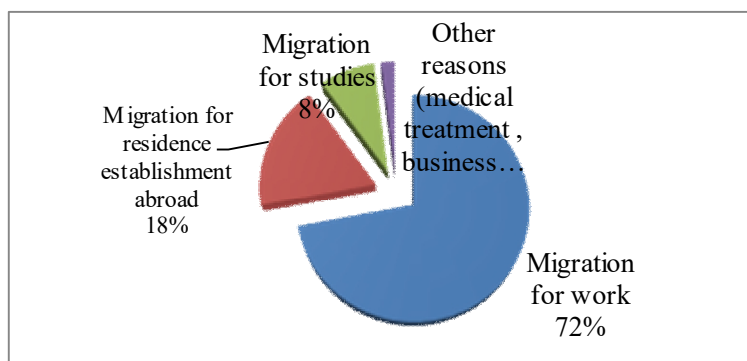


Figure 2. Migration structure by objectives

Source: made by author based on source 1.

This is confirmed by the fact that migrants, initially, invested in the purchase and renovation of buildings in Moldova. Gradually, intentions began to change, migrants focusing more to the permanent establishment abroad, confirmed by the exodus of young people, which studies and have a legal work, and the large number of migrants who reunite family abroad.

Of course, the majority of Moldovan migrants change their jobs in destination countries, most of them working as builders and households. In table 2 we present occupations of our citizens before and after migration. Analyzing this information, we observe that majority of migrants do not activate according to their qualification, that lead to damage the human capital from the professional point of view.

**Table 2. Migrant distribution by economic activity of workplace
 before their leaving and during their stay abroad, %**

<i>Fields of activities</i>	<i>Before leaving</i>	<i>After leaving</i>
Agriculture, hunting and forestry	43,3%	2,8%
Industry	9,5%	2,6%
Constructions	13,1%	56,5%
Trade	11,6%	9,7%
Hoteluri și restaurante	2,2%	3,6%
Hotels and restaurants	5%	3,6%
Services provided to private households of the population	0,2%	18,7%
Other activities	15,1%	2,5
Total	100%	100%

Source: taken from source 6, p. 13.

Summarizing the research results, we highlight the following trends of migration of Moldovan citizens:

- increasing the number of migrants (756 thousand persons 2012, according to Ministry of Foreign Affairs and European Integration;
- focus the migration flows (over 60% from migrants are in Russian Federation, and 20% are in Italy);
- migration flows are more younger (56% from migrants have 25-44 years);
- feminization of migration flows (50% from migrants are women);
- increasing the importance of economic factor in migration determination (72%);
- intensification of circular migration (the period of stay abroad of most migrants is up to three months (25%) and up to one year (34%);
- intellectualization of migration flows (23% from migrant have higher education or secondary specialized);
- concentration of migrants mainly in construction (56,5%) and householding (18,7%).

We note that, in the last time, in the evolution of international migration in Moldova is observed the following trends:

- changes in the duration of migration (from short term migration to long term migration);
- changes in the direction of migration (from the Russian Federation to European Union). In conditions of last political events, when after signing the Association Agreement with EU, Russian Federation has tightened the conditions of stay for Moldovan citizens on its territory, trend of Moldovan migrants to move may change. Due to the fact that from April 28, 2014 the EU has liberalized visa regime with Moldova, it happened an increasing flow of migrants to European countries, where working and living conditions are much more civilized.

According to the characteristics described, we reveal that Moldovan migration has a „maturity level” relatively low. This conclusion may be confirmed by a number of empirical research and, especially, based on data IASCI-CIVIS 2010: 67% of long-term migrants consider their residence work and status regularized and family reunification is 21%. Also, only 36% from migrants have a bank account in the migration country, and many engaged in unskilled labor in migration country, leading to a situation of disqualification [2]. These findings support the opinion of the low level of integration and prosperity of Moldovan migrants. In this context we mention incipient character of Moldovan diasporas, which more corectly could be called „migrant associations”,

while essential mission of diasporas is to promote and maintain national identity. According to the Bureau of Interethnic Relations, Moldovan migrants has formed over 120 associations, with an average of 40 members, that means that only 1% from all migrants actively participates in the work of defending the rights of nationals and preserving national values [13].

Some experts from Republic of Moldova declares that brain exodus may paralyze the national economy of Republic of Moldova [3]. Statistics about migration shows that national economy is severely affected by the intellectual exodus. Alarming trends can be observed in the education and medical field. In the last twenty years, over 40% of medical workers has abandoned their profession, most of them migrating abroad. And the education system shows a lack of skilled workers. So, Republic of Moldova lose intellectuals, namely those persons who can generate development of the country [12]. Every years, Ministry of Health issued 500 certificates proving medical studies (necessary for employment abroad), from them: 200 for doctors (which constitutes 50% of the number of doctors, graduates of postgraduate studies trained for medical work) and about 300 for medical workers with secondary education. It is estimated that the numbers of migrant medical workers are much higher (about 35 000 persons), knowing that most of them (mainly nurses) working informal in the care sector and only units working legally in medicine [7].

According to informations presented by NBS Moldovan migrants can be characteriyed by the level of education: from the total number of migrants – 332,5 thousand, higher education have about 36,1 thousand migrants, specialized secondary – 39,1 thousand, professional secondary – 88,9 thousand, high-school studies, secondary education – 82,8 thousand, gymnasium studies – 83,6 thousand and primary education – 2,0 thousand migrants (figure 3).

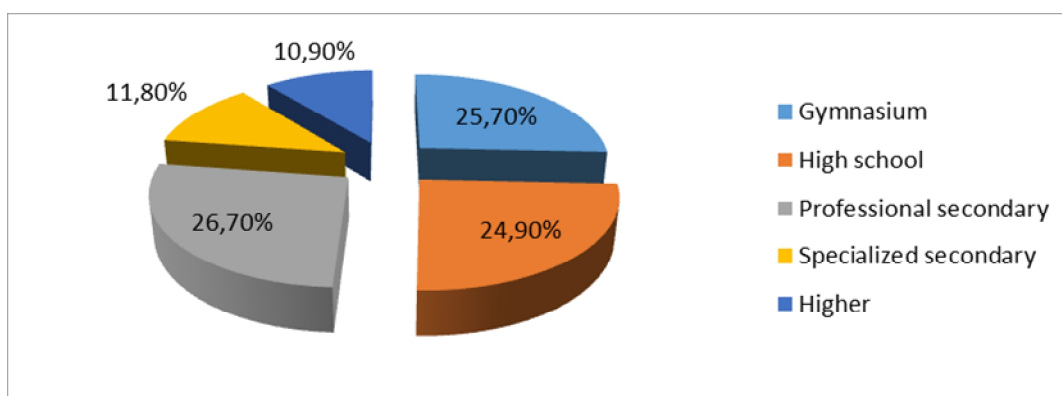


Figure 3. Migrant distribution from Republic of Moldova by the level of education, 2013 year

Source: made by author based on information NBS [14]

It is interesting to note that migrants with higher education represent about 10.6% from total, while as a share of the workforce they represent 22,7%, and in period 2005 – 2010 the number of graduates increased by 63%. In the same time labor market needs skilles workers, and about 80% of registred vacancies are for candidats with secondary education [8]. However, for candidates with higher education, chances of finding a job are bigger, reflecting young people with higher education accept to be employed in areas that are far from their specialization.

Starting from the definition of circular migration, that explain this phenomenon by seasonal and temporary migration, we see that the vast majority of migrants from Moldova participates in this type of migration (figure 4).

In Republic of Moldova, circular migration is more highlighted in the last two decades. According to information of Labour Force Survey, in period 2007-2013, about 300 thousand moldovan citizens were working abroad, most of them were men. In 2012 these migrants were working, predominant, in following countries: Russian Federation (61,7%), Italy (18,8%), Turcia (2,9%), Portugal (2,6%), Ukraine (2,1%), Israel (1,6%), Greece (0,8%), Romania (0,7%) and in other countries (8,6%) [9, p. 51]. Depending on the residence, it highlights the fact that the largest share of migrants live in rural areas.

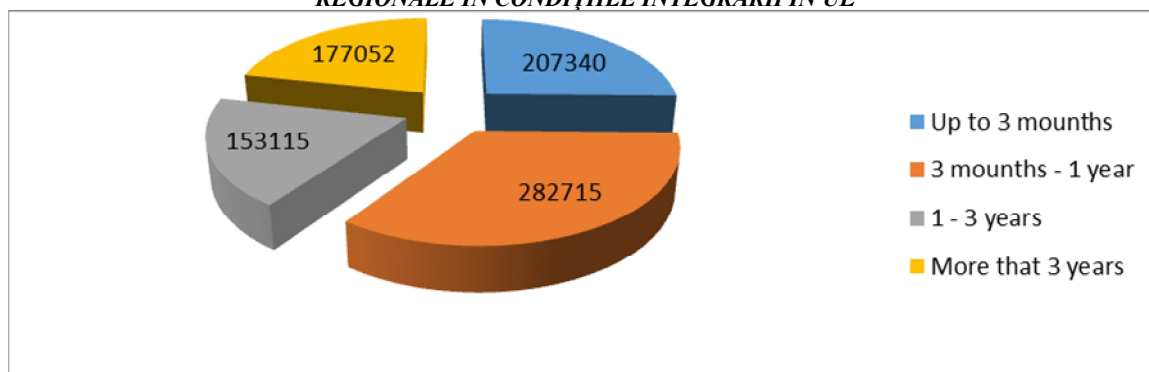


Figure 4. The number of Moldovan citizens living abroad, after duration of stay, at the end of 2012, persons

Source: made by author based on source 9

Analyzing informations from figure, in can be observed that number of migrants from cities decreases, while the number from villages increases, that again confirm the villagers impossibility to find a work place in their native village. Depending on the age, talking about circular migrants, we attest that most mobile part of the population are young people, the first is age group 25-34 (figure 5).

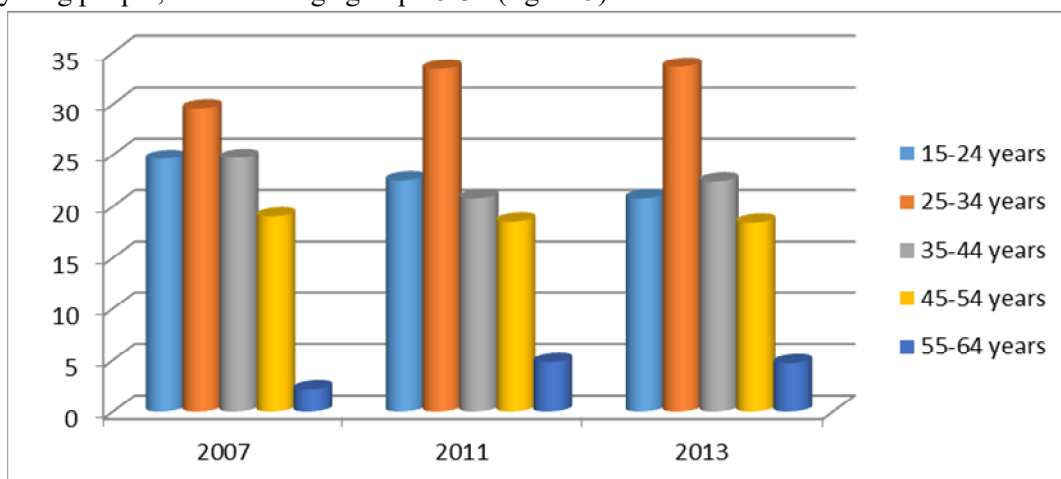


Figure 5. Circular/temporary migration of workforce by age, for years 2007-2013

Source: made by author based on information NBS [14]

Starting with benefits of circular migration, we consider that involved states in process of workforce external migration (nowadays, practically all states) should take more measures to extend circular migration programs, treating them as measures to develop legal migration channels for low skilled workers, middle and high in developing countries. But the most sustainable solution to support circular migration, in our opinion, would be to treat her it the theory of systems and regulate the entire migration process from antemigration step, going, arrival/receipt, stay, return and reintegration.

In Republic of Moldova, also, can be observed and return migration. The results of IASCI-CIVIS 2010 reflect that most respondents intend to return in the country (figure 6).

Persons who work in EU would like to return in the country after six years, who work in CIS – after four years, but before their returning they expect good employment opportunities and a favorable business environment (figure 7).

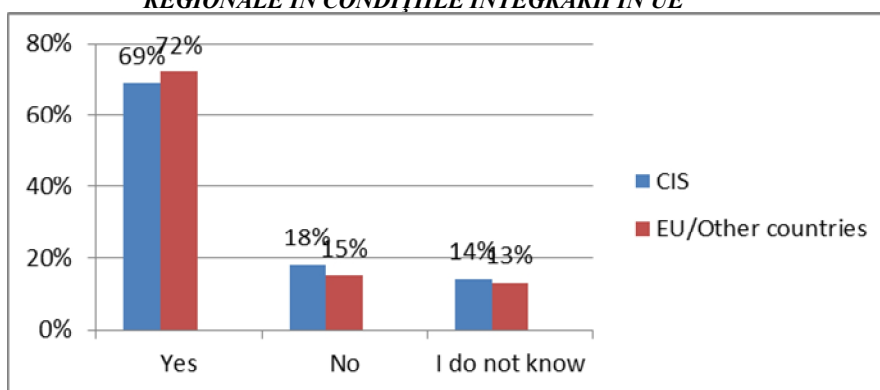


Figure 6. The migrants intentions of permanently returning in Moldova

Source: taken from source 2

An important condition for returning we observe that is accumulation of necessary money, namely realization of main goal of migration. According to study „Work force migration” from 2012 of NBS, the main reasons of returning in country are (table 3):

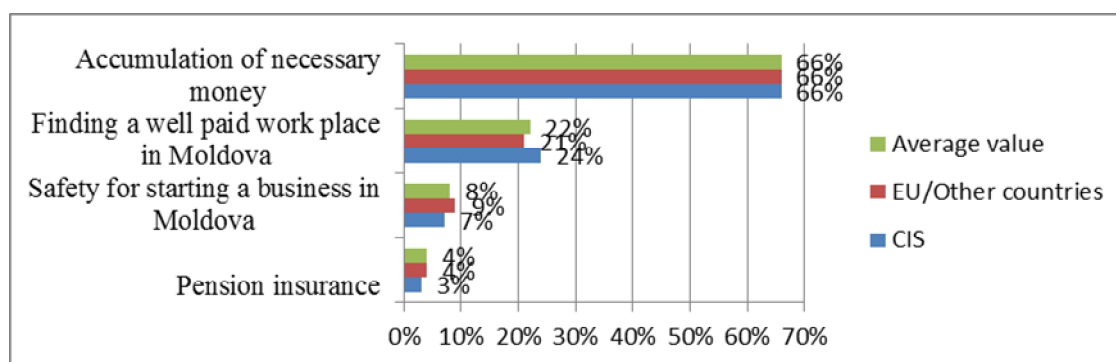


Figure 7. Prevailing conditions for returning in Republic of Moldova

Source: taken from source 2

After economic crisis from 2008, many experts forecast a massive return of Moldovan migrants, but this did not take place. According to researches, during crisis, around one hundred Moldovan migrants were addressed to the consulates of the Republic of Moldova for returning home [11, p.14]. Surveys promoted by research centers CASE-Moldova (2008) and CBS AXA (2009) proved that migrants do not want to return home even with the shrinking wage, because even this wage will be higher than at home.

Table 3. Migrants distribution by reasons of returning in country, %

Reason of returning	%
Holiday/vacation	11,5
Registration/preparation of documents for legalization	10,2
Family responsibilities	27,4
Expiration of the contract/work permit	6,0
Health reasons	9,4
Did not find work/clients abroad	10,4
Seasonal work	5,9
Making/achieve the goal	9,0
Poor working conditions/low salaries; uncertainty/instability, exploitation/deception/theft,	7,3
Other reasons	2,9
Total	100

Source: taken from source 6, p. 15

Often returned migrants suffer a failure in integrating into the labor market in the country, usually because of low wages, lack of jobs (especially in villages) or an unfavorable business environment. According to CBS-AXA survey, former migrants are not too willing to start a business (table 4).

Table 4. The intention of former immigrants to have their own business, %

<i>Action</i>	<i>CBS AXA, 2008</i>	<i>CBS AXA, 2009</i>
Now i have a business	6,8	2,4
I had a business in the past, but i do not plan to begin a new business	2,6	5,2
I had a business in the past, and i plan to begin a new business	1,7	1,9
I do not have any business, but i plan one	14,5	17,5
The number of potential entrepreneurs	23,0	21,8

Source: taken from source 4

In this context, the causes that conditioned such an attitude are small profits, increase production costs, etc. Thus, these cases turns back into factors that determine the continuity of migration. Of course that exist examples of success by returning migrants, due, especially, to knowledge and skills obtained abroad. In the same time, we must recognize that there are some factors that prevent the return of migrations, the strongest referring to the fact that children are enrolled in the education system of the destination country, after that comes the purchase of housing, recognition of qualifications and acceptance of the value system of the host country.

Generalizing consulted literature, we find that migrants returning on the national labor market has a number of benefits:

- contributes to increasing economic performance;
- stimulate absorbtion of technological progress;
- promotes modern labor relations, competition;
- contributes to develop a work culture compatible with the Western European and American;
- stimulates the opening and development of transnational companies;
- stimulates the development of transnational social activities;
- promoting the dissemination of entrepreneurial attitudes.

Besides these, once with increasing flows of return migrants, increases and the *pro democratic attitude of population*. In the context of the mentioned benefits, Moldovan government should focus on promoting the return of Moldovan migrants. For this purpose, first is necessary to improve the entrepreneurial environment in the country, because it is a slow probability that migrants will come back to the actual level of wages. In this way, first, it would be possible to motivate migrants returning, human capital enriched with new knowledge and experiences, and second, would reduce youth migration from the country.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Cartografierea diasporei moldovenești în Italia, Portugalia, Franța și Regatul Unit al Marii Britanii. OIM. Disponibil: http://iom.md/attachments/110_raport_finalrom.pdf
2. Consolidarea legăturii dintre migrație și dezvoltare în Moldova. Chișinău: IASCI/CIVIS, 2010. 57 p.
3. IDIS Viitorul: Exodul de creiere paralizeaza economia națională. Disponibil: <http://social.moldova.org/news/idis-viitorul-exodul-de-creiere-paralizeaza-economia-nationala-209841-rom.html>
4. Impactul socioeconomic al crizei economice asupra migrației și remi-te-n-țe-lor în Republica Moldova. Chișinău: IOM, 2009. 38 p. Disponibil: http://www.migratie.md/files/elfinder/documents/110_2009_06_02_socio_economic_impact_rom.pdf
5. Lucke M., Mahmoud T.O., Pinger L. Patterns and trends of migration and remittances in Moldova. Chișinău: IOM, 2007, june. 52 p.44. Migrația forței de muncă (sinteza). Chișinău: BNS, 2013. 51p.
6. Migrația forței de muncă (sinteza). Chișinău: BNS, 2013. 51p.

7. Ministerul sănătății. Raportul Anual în Sănătate 2010. Chișinău, 2011. 90 p. Disponibil: <http://ms.gov.md/sites/default/files/rapoarte>
8. Profilul Migrațional Extins al Republicii Moldova. (OIM). Chișinău: OIM, 2013. 324 p.
9. Profilul Migrațional Extins al Republicii Moldova, 2007-2012. Raport analitic al MAI. Chișinău: MAI, 2013. 68 p.
10. Tendințele și politicile migraționale în regiunea Mării Negre: cazurile Moldovei, României și Ucrainei. București: Institutul pentru Politici Publice; Chișinău: IDIS Viitorul; Kiev: Centrul Internațional pentru studii politice. Kiev, 2008. 124 p.
11. Мошняга В. Экономический кризис и миграция: case study Республика Молдова. În: Premizele dezvoltării economiei naționale în contextul crizei economice. Materialele Conferinței Științifico-Practice Internaționale. Balti: Presa universitară bălțeană, 2010. p. 12-15.
12. Никушор Ю. Интеллектуальная миграция. În: Viziunea tinerilor asupra proceselor social politice din lume (materialele conferinței științifice studențești). Chișinău: ISPRI, 2004. p. 149.
13. <http://www.bri.gov.md>
14. <http://statbank.statistica.md>

QUALITY COST & QUANTUM THEORY

CARSENTI Danniell, Universitatea Politehnica Timisoara

Aiming at a novel approach at achieving quality cost optimization we suggest a new approach through quantum physics- which claims that an experiment that is performed on a particle and that is run differently a couple of times yields different results according to the particle's behavior. We contend that quality cost optimization is achieved by relying on consumer's different estimations and conditions. Therefore we suggest that preliminary product tests intended to determine the product's quality depend on the different conditions that exist in each test and by each consumer and this through referring to Alan Forrester's paper [2] of: „Decision theory and information propagation in quantum physics”.

Key Words: Quality, Cost, Quantum theory, Particle, Quantum Physics, Human behavior.

Quality costs are the costs associated with preventing, finding, and correcting defective work and are determined as the sum of all costs a company invests in the release of a quality product. The goal of understanding quality costs is to analyze where to spend the organization's time and money in order to get the best yield for it and understanding quality costs should help in achieving this.

There are four types of quality costs: prevention costs, appraisal costs, internal failure costs, and external failure costs.

Quality costs include costs of control and costs of failure of control and aim at quantifying the total cost of quality-related efforts and deficiencies.

Costs of control involves prevention costs are specifically designed to prevent poor quality and that present everything a company spends at preventing defects and errors from occurring at all, including, amongst others - quality planning, investment in quality-related information systems, product-design verification.

Examples of „poor quality” include coding errors, design errors, and mistakes in the user manuals.

Costs of control also involve appraisal costs accrued from detecting defects via inspection, test, and audit. Appraisal costs are costs of activities designed to find quality problems, such as code inspections and any type of testing and include money spent on the actual testing activity such as test and inspection of purchased materials, field testing, test and inspection equipment, and quality audits. Any and all activities associated with searching for errors falls into this category.

Costs of failure result from poor quality of control and include internal failure costs and external failure costs.

Internal failure costs arise before the company supplies its product to the customer and are the costs of coping with errors discovered during development and testing arising from defects found internally that are dealt with by discarding or repairing the defective items, such as material procurement costs.

The further in the development process the errors are discovered, the more costly they are to fix, the later the errors are discovered, and the higher their associated internal failure costs will be.

External failure costs arise from defects that actually reach customers, after the company supplies the product to the customer, such as customer service costs, or the cost of patching a released product. Failure costs include complaints in or out of warranty or product recall and are the costs of coping with errors discovered after the product is released.

External failure costs are typically errors found by customers and can be much higher than internal failure costs, as they involve much higher stakes. These costs include post-release customer and technical support, errors at this stage can also be costly in terms of bringing about a loss of reputation which in itself accrues cost and may lead to losing customers.

Quality Cost Optimization.

How should an organization achieve Quality Cost Optimization?

There is a general belief that the optimization of quality cost problems can be achieved by getting a better understanding of the organization's investment in product quality and a better management of costs.

Furthermore, there is a general perception that higher quality requires higher costs, either by buying better materials or machines or by hiring more and better labor force and therefore that the larger the investment in prevention is so there will be even larger savings in quality-related failures and appraisal efforts.

Another belief is that as defect levels drop, failure costs decline while appraisal plus prevention costs increase. This apparent tradeoff suggests that there exists an optimum quality level and that attempts to further improve quality above this level will increase total cost and decrease financial performance. Proponents of this view argue that striving for zero defects (ZD) is not in a company's best economic interest.

Organizations that are confronted with mounting defects typically react by increasing the workforce in inspection roles. Nevertheless the inspection is never completely effective, appraisal costs stay high as long as the failure costs stay high and the only way out is to establish a correct amount of prevention.

Juran, [3] discusses the concept of optimum quality and defines three quality zones relative to the point of minimum total quality costs. A „zone of improvement projects” lies below the optimum quality level, while the „zone of perfectionism” lies above it and between them lies the „zone of indifference.” Zero defects proponents endorse continuous improvement in a never-ending effort to totally eliminate all forms of waste amongst them reworks, yield losses, unproductive time, over-design, inventory, idle facilities, safety accidents, and factors of unrealized individual and societal potential. It is believed that the correct way to view quality cost optimization is on the basis of incremental economics. However, as ZD is approached, it becomes harder to quantify any increased costs or benefits as less tangible issues enter the equation. A program of continuous improvement does not necessarily introduce increased costs as the quality level approaches 100% as any benefit at all could produce a minimum quality cost at zero defects.

Aiming at a novel approach at achieving Quality Cost Optimization we suggest a new approach through quantum physics- which claims that an experiment that is performed on a particle and that is run differently a couple of times yields different results according to the particle's behavior. We contend that Quality Cost Optimization is achieved by relying on consumer's different estimations and conditions. Therefore we suggest that preliminary product tests intended to determine the product's quality depend on the different conditions that exist in each test and by each consumer and this through referring to Alan Forrester's paper of [1]: „Decision theory and information propagation in quantum physics”.

Forrester, [1] claims that the: „Decision theory” concerns rational agents, such as, physical objects as persons that rank different physical states of affairs on a single scale of value. It is possible to consider these agents as playing games in which each possible consequence of a particular action has some payoff associated with it.

According to Forrester, [1]: „measurement interactions between two systems only create correlations between a specific set of commuting observables of system 1 and a specific set of commuting observables of

system 2 and this argument picks out a unique basis in which information flows in the correlations between those sets of commuting observables”.

Furthermore, Forrester, [1] claims that „in the context of quantum theory an agent is an information-processing system that obeys quantum physics and a physical state of affairs consists of an observable to be measured and a state in which it will be measured”. Forrester, [1] elaborates about the measurement theory saying that „it is about the creation of perfect correlations between observables”.

Common sense ideas change over time as people come to believe different explanations, Forrester [1] says, this is contrary to classical physics where only one world exists and evolves deterministically. According to Forrester, [1] in the decision theoretic approach the more times an experiment is repeated, the more probable worlds in which the relative frequencies of different results approximately match the probability will become. Accordingly, we contest that the more times a product is launched or evaluated, or an experiment creating it is repeated the more probable that it will reach optimization of quality cost.

We examined our approach through Armand V. Cardello's paper [2]: „Consumer concerns and expectations about novel food processing technologies: effects on product liking”. Cardello [2] examined consumers that participated in a blind pre-test in which they rated their baseline preference for chocolate pudding, their liking of three tasted brands of chocolate pudding, and their level of concern for 20 different food processing and preservation technologies and returned one month later and tasted the same puddings, but this time they were informed that they had been processed by one of several different novel or traditional food processing techniques. Cardello [2] found that the ratings were correlated with expected liking for products believed to be processed by the technologies and that liking ratings were positively influenced by visual exposure to the product and also by a safety and benefit statement.

Cardello [2] concludes that: „by comparing subjects” baseline preference ratings to their expected liking/disliking ratings made immediately after they were provided information that the product to be presented was processed/ preserved by a particular technology we are able to more directly assess the influence of that technology name and its cognitive associations on expected liking/disliking.

experiment found a significant decline in expected liking/ disliking ratings from baseline preference ratings for all technologies in all information conditions and that the overall pattern of these declines is consistent with the magnitudes of concern associated with the various technologies [2].

That is to say that consumer's evaluation is relative and this fact needs to be incorporated when conducting Quality Cost Optimization.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Alan, Forrester, Decision theory and information propagation in quantum physics Studies In History and Philosophy of Science Part B: Studies In History and Philosophy of Modern Physics, Volume 38, Issue 4, December 2007, (2006)Pages 815-831
2. Armand, V. Cardello, Consumer concerns and expectations about novel food processing technologies: effects on product liking*Appetite, Volume 40, Issue 3, 1 June 2003, Pages 217-233.
3. Joseph, M. Juran , JURAN’S Quality Handbook Fifth Edition, Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, A. Blanton Godfrey, co-editor-in-chief (1979).

WHY MANAGE A PORTFOLIO OF PROJECTS?

CARSENTI Danniell, Universitatea Politehnica Timisoara

Project management environment as the organization becomes increasingly complex, only (so argue the experts) a regulated process of organizational command and control of projects, execution of the projects will

contribute for the survival and profitability of the organization. Governance, then, is a tool / process management translates the strategy and objectives of the organization to a set of projects (ie the portfolio of projects), basing the work processes by which projects will be carried out.

Key Words: Governance, Projects, Portfolio, Manage, Human behavior, Environment, Work Processes, Profitability, Organization.

Why manage a portfolio of projects, and where we landed the term Governance???

Let's start from the end; one of project management related conferences which I attended recently; I heard an interesting lecture from a leading management consulting projects.

The presenter was articulate, relevant content and current contexts. One issue repeatedly came to the lecture was the Governance principle.

The audience nodded, but when I asked my colleagues to the table over a glass of orange juice - it seemed to me that for them the idea was not clear enough.

Evident that when a new word with sexy Buzz, we're all trying to say it over and over even though we sometimes not clear enough consumed with it ...

I'll try, at the risk of over-abstraction to define this new concept that came into our lives for the past two years: Governance is a process of organizational management and control of all the projects that the organization initiates, plans, select, make and end at any time.

Patrick [2]; Project Governance can be seen as consisting of nine key roles:

- *Establish* the basis for project governance, approval and measurement —including defining roles and accountabilities, policies and standards and associated processes
- *Evaluate* project proposals to select those that are the best investment of funds and scarce resources and are within the firm's capability and capacity to deliver
- *Enable*, through resourcing of projects with staff and consultants, harnessing and managing of business support and the provision of the governance resources
- *Define* the „desired business outcomes” (end states), benefits and value — the business measures of success and overall value proposition
- *Control* the scope, contingency funds, overall project value and so on
- *Monitor* the project's progress, stakeholder's commitment, results achieved and the leading indicators of failure
- *Measure* the outputs, outcomes, benefits and value — against both the plan and measurable expectations
- *Act* to „steer” the project into the organization, remove obstacles, manage the critical success factors and remediate project or benefit-realization shortfalls
- *Develop* the organization's project delivery capability — continually building and enhancing its ability to deliver more complex and challenging projects in less time and for less cost while generating the maximum value.

Three key variables in the project are also called Golden Triangle, Michael [1]:

- *Time* spent on the project, in two senses:
- *Time calendar*: - The passage of time since the beginning of the project to completion.
- *Human time*: the number of hours (or months of work) spent by all project participants.
- *Cost*: The total expenditure to achieve the project.
- *Capacity*: outcome of the project work packages

Also added three more variables:

Quality level of product produced in the project.

- *Customer satisfaction level* of compliance with customer expectations
- *How Risk Management Managed* threats that may harm / promote the project.

The reason that the idea of Governance and has accelerated recently so very simple; business just does not work! I mean, even though we tried everything already, so we think.

We sent the project managers for training in project management, we have invested in sophisticated monitoring and control, assimilate advanced project management tools.

After explaining to us that the world is more complex than individual projects are managed in a sterile enterprise environment, we implemented and management programs in a complex environmental but that did not help. Other projects, budgets exceed missing always blue ... now tell us that all was healing - Project Management Office, procedure, process, system of Governance. Project management environment as the organization becomes increasingly complex, only (so argue the experts) a regulated process of organizational command and control of projects, execution of the projects will contribute for the survival and profitability of the organization. Governance, then, is a tool / process management translates the strategy and objectives of the organization to a set of projects (ie the portfolio of projects), basing the work processes by which projects will be carried out.

The process requires management - Governors, to understand the organization's needs and priorities and make decisions about its budget and resources of all projects and project approval process, tracking them higher administrative level, various decision-making on projects defined control points. A portfolio project is a collection of projects to choose the organization to the belief. The set of these projects meet the strategic plan as formulated by the management.

Elements contained in most corporate Governance system are:

- Procedure that defines a temporary gathering, Manning's decision-making process of the Governance body
- Translation of corporate strategy to quantitative goals
- Procedure and tools to select projects of potential projects - a variety of methods to choose between alternatives, rank priorities, etc.
- Updated data about the resource profile and forecast for the organization's scope of employment under existing projects profile management tools heuristics employment resources
 - Priorities for existing projects
 - Status of existing projects, budget, time schedules and estimated time to finish, critical path status, etc.
 - The current organizational constraints

To provide the necessary data's quality Governance process, in which managers are informed decisions about choosing projects „killing” (most managers favor with most projects are not „kill” projects - even when it is asked); you need project management processes mature, experienced project managers collection system and integration of knowledge - this is one of the tasks of project management office.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Michael W. Newell, Marina N. Grashina (2004). The Project Management Question and Answer Book. p.8
2. Patrick S. Renz, (2007): „Project Governance: Implementing Corporate Governance and Business Ethics in Nonprofit Organizations”. Heidelberg: Physica-Verl., 2007. (Contributions to Economics)

EXODUL POTENȚIALULUI INTELECTUAL DIN REPUBLICA MOLDOVA: CUM POT FI TRANSFORMATE SCURGERILE DE CREIERI ÎN CÂȘTIG DE CREIERI?

CAVCALIUC Lucia, drd., INCE, UnAȘM

The intellectual potential exodus is a major problem for developing countries, especially for Republic of Moldova. Unfavorable economic conditions, the existence of better opportunities abroad are creating those push-factors that day by day worsen the situation. The amplitude of this phenomenon accentuates the importance of efficient intellectual potential exodus management.

Many countries adopt new brain drain management strategies, including the introduction of qualitative relations with diaspora hoping that this will guarantee not only better appreciation of the phenomenon's amplitude but also will control it in the possible limits imposed by market economy and freedom of labor circulation. „Converting brain drain into brain gain” strategies differ according to social and economic specifics of a country but it is certainly clear that they are based on a unique philosophy accepted by stakeholders. This article aims to present general trends of intellectual potential exodus phenomenon in Republic of Moldova with recommendations of possible strategies that could be applied in order to reduce the bad effects and to increase positive effects, by analysing the experience of other countries which have obtained better results in brain drain management.

Key words: intellectual potential exodus management, sustainable development, brain drain, brain gain.

Exodul potențialului intelectual al Republicii rămâne a fi una din principalele probleme de migrație care afectează negativ dezvoltarea economică sustenabilă a țării. Lipsa oportunităților și condițiile economice nefavorabile sunt doar unele din cauzele creșterii amplitudinii acestui fenomen. Această situație este caracteristică majorității statelor în curs de dezvoltare, care continuă să piardă volume importante de potențial intelectual fără careva șanse de stopa acest proces. Piața internațională a muncii devine din ce în ce mai complexă, tot mai mult asemănându-se cu o junglă, în care zi de zi au loc bătălii între muncitorii naționali și muncitorii imigranți.

„Ironia migrației internaționale de astăzi este faptul că mulți dintre cei care migrează în mod legal din țările mai sărace în ținuturi mai bogate, sunt anume acele persoane pe care țările din lumea a treia nu-și pot permite să-i piardă: personale extrem de educat și calificat. Întrucât marea majoritate a acestor emigranți se deplasează în străinătate pentru totdeauna, acest exod al creierelor reprezintă nu numai o pierdere de resurse umane valoroase, dar ar putea dovedi a fi o constrângere serioasă asupra viitorului progresul economic al națiunilor lumii a treia” [1]. Această declarație pune accentul încă o dată asupra importanței populației cu studii superioare, talentate în realizarea progresului tehnico-științific, economic.

Republica Moldova este un exemplu clasic de exod de intelect, proces care sporește an de an. Analizând figura următoare putem observa care sunt tendințele emigrației în scop de muncă după nivelul de instruire a emigranților din Republica Moldova în perioada anilor 2006-2015.

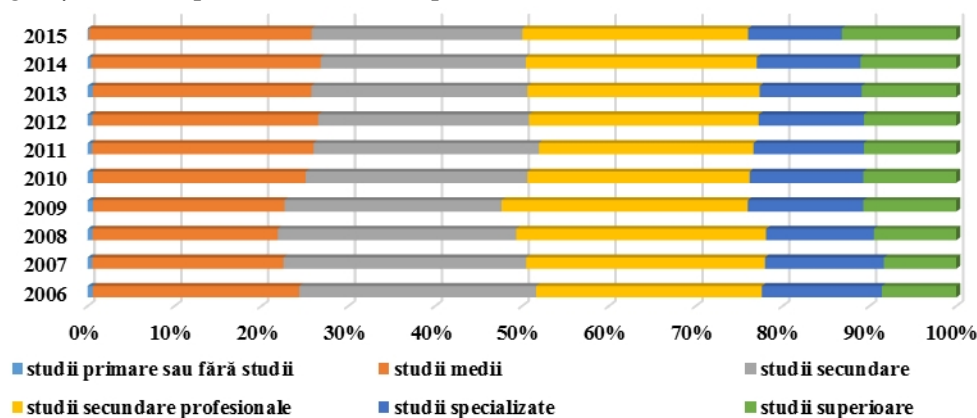


Figura 1. Analiza emigranților din RM cu vârsta de la 15 ani, aflați peste hotare în scop de muncă sau în căutarea unui loc de muncă, după nivelul de educație

Sursa: realizat de autor [2]

Astfel numărul de emigranți de învățământ secundar, liceu și gimnaziu, a rămas în aceeași proporție cu numărul total în timp ce numărul celor cu studii primare sau fără studii a scăzut, la fel ca și numărul emigranților cu studii de specialitate. Creșterea substanțială este văzută în numărul emigranților cu studii superioare.

În anul 2000, aproximativ 175 de milioane de oameni, sau 2,9% din populația lumii, trăiau în afara țării lor de origine pentru o perioadă mai lungă de un an. Dintre aceștia, aproximativ 65 de milioane erau economic activi. [3] Migrația internațională rămâne a fi o problema majoră, drept o reacție de răspuns procesului de globalizare. Odată ce avantajele globalizării au ajuns a fi simțite atât și pe teritoriul RM, au apărut mai multe oportunități pentru

cetățenii moldoveni de a se deplasa peste hotarele țării în scopul de a obține o calificare mai înaltă și studii apreciate la nivel mondial, cât și de a se angaja nemijlocit conform domeniului de specializare.

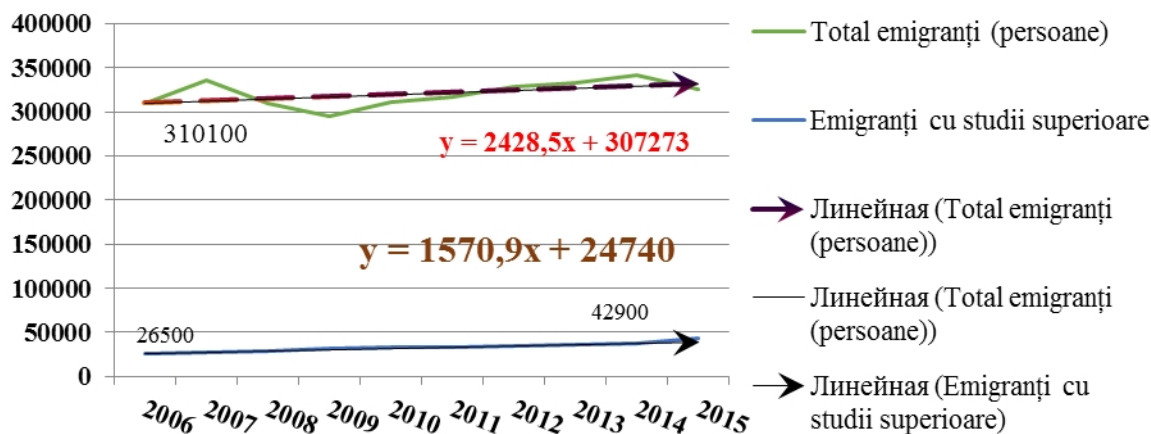


Figura 2. Evoluția numărului persoanelor cu vârsta de peste 15 ani, aflate peste hotare la lucru sau în căutare de lucru în raport și din ei cu studii superioare, 2006 – 2015 [2]

Analizând datele din figura de mai sus observăm că numărul emigranților cu vârsta de peste 15 ani, aflați peste hotare la lucru sau în căutarea unui loc de muncă este în continuă creștere, de peste aproximativ 2428 persoane anual. Pe de altă parte dacă analizăm, doar exodul de intelect, considerând drept participanți, emigranții aflați peste hotare la muncă sau în căutarea unui loc de muncă, care au studii superioare, observăm aceeași situație. Anual exodul de intelect din RM se află într-o creștere de peste 1570 persoane. Acum dacă studiem aceste cifre în ansamblu, putem conchide că din această creștere de peste 2428 de persoane anual, peste 64,66% se realizează pe contul persoanelor cu studii superioare. Deci într-adevăr, problema exodului intelectual din Republica Moldova este una actuală și necesită toată atenția și efortul de a fi apreciată la justa sa amploare pentru a găsi soluții și recomandări în diminuarea efectelor sale sociale și economice negative.

Conform celei mai recent studiu al Forumului Economic Mondial, în 2016, Republica Moldova ia rangul 84-lea în Indicele Global al Competitivității, cu un scor de 4,0 puncte din 7. Indicele Competitivității Globale se calculează incluzând clasamentul mai multor aspecte ale dezvoltării țării, cum ar fi domeniul instituțional, mediul macroeconomic, sănătatea și învățământul primar etc. Cel mai mic scor obținut este indicele inovației. RM a marcat doar 2,6 puncte din 7. Primele 10 locuri pentru această categorie au fost obținute de către țări precum Elveția, Finlanda, Israel, Statele Unite ale Americii, Japonia, Germania, Suedia, Olanda, Singapore și Danemarca. Republica Moldova deține locul 130 (din 140), se află la un nivel asemănător cu așa state precum Zimbabwe (128), Gabon (129), Sierra Leone (131), Myanmar (132), Burundi (133) etc. [4]

Un indice scăzut al inovării este un factor serios care favorizează exodul de potențial intelectual din Republica Moldova.

Analizând următoarele aspecte economice din prisma potențialului intelectual uman, putem cert observa că există o conexiune directă între fenomenul exodului de intelect, creșterea PIB-ului, rata exportului de tehnologii înalte din totalul de export și cheltuielile pentru activitatea de cercetare și dezvoltare.

Din 2013 până în 2015 observăm că exodul potențial intelectual este în creștere anual, în timp ce rata de creștere a PIB-ului este în scădere (ecuația trendului, $y = -0.9743x + 7.8267$). În plus, exportul de tehnologie înaltă este în descreștere (ecuația trendului $y = -x + 8.2$).

Toate acestea se întâmplă în timp ce numărul de emigranți cu studii superioare este în creștere cu 0,4 puncte procentuale anual, iar cheltuielile pentru cercetare și dezvoltare rămân aceleași. Deci nu poate fi vorba despre faptul că sunt luate măsuri concrete pentru a îmbunătăți situația existentă.

Procesul de exod de intelect necesită o gestionare eficientă pentru a asigura o economie sustenabilă a statului. În afară de monitorizarea cantitativă și calitativă a fenomenului, este necesar de a lucra intensiv cu diaspora. Unica soluție ar fi diminuarea acestui fenomen prin diverse metode.

La momentul actual există numeroase proiecte guvernamentale cu scopul de cooperare cu diaspora științifică pentru schimb de cunoștințe și experiență. Astfel cei interesați aplică pentru o eventuală selectare de a fi invitați să se reîntoarcă la locul de baștină pentru o anumită perioadă de timp, sau poate fi vorba chiar și de repatriere. Considerăm că acești pași trebuie să fie făcuți cu mai mult curaj și mai insistent pentru a atrage chiar și acei reprezentanți ai diasporei moldovenești care nu sunt interesați în participarea la astfel de proiecte, dar care dispun de un bagaj de know-how și experiență de extremă valoare pentru progresul RM.

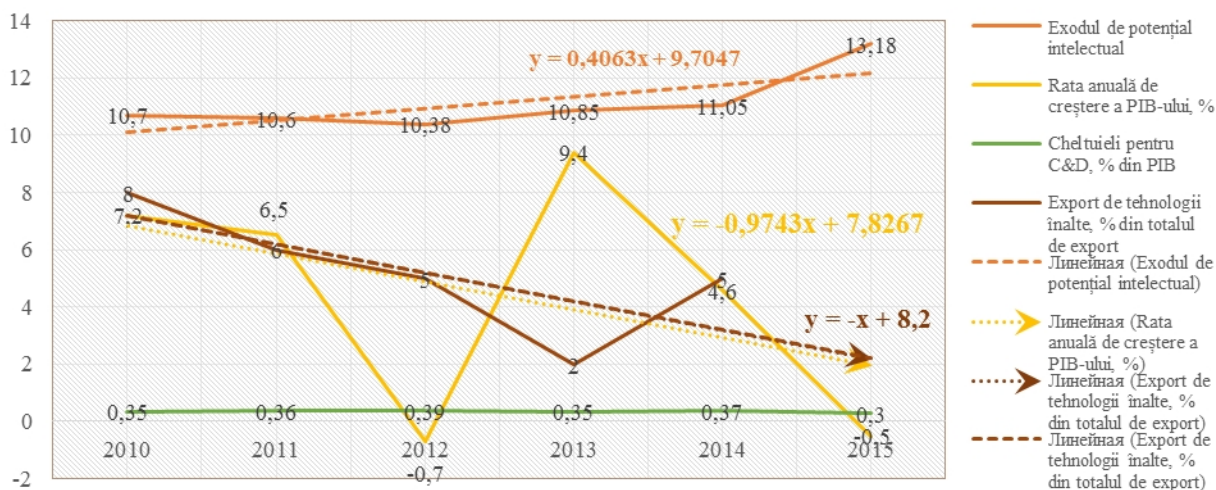


Figura 3. Analiza comparativă a exodului de potențial uman, cheltuieli pentru C&D (% din PIB) și exportul de tehnologii înalte (% din totalul de export), 2010 – 2015 în RM [5]

Un exemplu demn de urmat în activitatea sa cu diaspora este Irlanda, care prin intermediul unui ONG specializat Ireland Reaching Out, identifică toți naționali irlandezi aflați peste hotare. Scopul acestor identificări este de a realiza o bază de date a tuturor membrilor diasporei și a locației acestora. În afară de a oferi suport și cooperare emigranților irlandezi de succes, ONG-ul oferă asistență și celor nevoiași. Diferite ONG-uri au fost create folosind nu doar forțele diasporei științifice, dar și a tuturor emigranților de origine irlandeză. ONG-ul Connect Ireland de exemplu, folosește membrii săi pentru a obține informații și a cerceta piața locală a muncii și climatul investițional în țara de reședință a emigranților. Astfel companiile cu capital irlandez care sunt interesate să investească în acele țări pot folosi această informație în scopuri economice, drept o nouă perspectivă [6].

Conform unui studiu recent realizat de ziarul The Economist, s-a analizat 15 state cu un nivel înalt de exod de intelect, printre care figurează și RM. Statul Filipine a obținut primul loc la capitolul politici privind migrația forței de muncă, menționându-se că la acest capitol statul este la un nivel „matur și dezvoltat” la toate cele 5 categorii: capacitatea instituțională, drepturile emigranților, migrație sigură și ordonată, managementul migrației forței de muncă și cooperarea regională și internațională. De asemenea studiul stipulează că la momentul actual sunt peste 244 milioane de emigranți internaționali în căutare de oportunități economice, pace și securitate [7].

Aceste două state sunt doar unele exemple demne de urmat de care RM ar putea ține cont în formularea unor politici eficiente de transformare a scurgerilor de creieri în câștig de creieri.

Fără o gestionare eficientă nu poate avea loc o dezvoltare durabilă a economiei naționale ca o economie bazată pe cunoaștere și pentru a reduce amploarea acestuia este nevoie de :

- aprecierea obiectivă și cantitativă a fenomenului exodului potențialului intelectual;
- actualizarea datelor statistice și a modalităților lor de colectare;
- elaborarea unor modalități de calcul și prognozare a fenomenului;
- elaborarea și implementarea de politici coerente în dezvoltarea unei economii sustenabile;
- o gestionare eficientă a proceselor de migrație, îndeosebi crearea de pârgii și metode actualizate de reintegrare a emigranților calificați în societate prin urmarea exemplelor și metodelor folosite de alte state;
- implicarea activă în lucrul cu diaspora moldovenească în scopul valorificării nu doar a oamenilor de știință dar a tuturor emigranților care dețin o experiență și cunoștințe de interes strategic pentru RM;

– o nouă strategie privind diaspora.

Într-o societate bazată pe cunoaștere în care progresul este cel ce mobilizează toate activitățile economice, forța de muncă este veriga fără de care nu ar fi posibil acest progres. Dezvoltarea vertiginoasă a sectorului terțiar al economiei subliniază importanța personalului calificat în creșterea economică. Statele lumii prețuiesc personalul său calificat în limita posibilităților sale ducând diferite strategii de atragere cu succes sau de pierdere fără șanse de recuperare a ceea ce este cel mai de preț – omul și cunoștințele sale.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Todaro, 7th Edition, 2001.
2. <http://statbank.statistica.md/>
3. United Nations Population Division. Populations Database. New York: UN 2002
4. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/#indicatorId=GCI.C.12>
5. <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>
6. <http://www.economist.com/news/international/21656175-migrant-brainpower>
7. <http://m.gulfnews.com/news/asia/philippines/philippines-get-top-marks-in-migration-governance-study-1.1883685>

RESURSE, RISCURI ȘI BUNE PRACTICI ÎN ENTITĂȚILE SPORTIVE

**CEAUȘU Daian Mihai, PhD., Valahia University of Targoviste,
INCE, Romanian Academy
GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD., Law, Ec./Technical Science,
SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy
MARINESCU Ioana Andreea, Lecturer PhD.,
SH University of Bucharest, Veterinary Medicine Faculty
ZĂRNESCU Odi Mihaela, conf.univ.dr., Universitatea Spiru Haret București
PÎRVULESCU Mihaela, Lecturer PhD., Bioterra University of Bucharest**

The article emphasizes that multisectoral models advanced knowledge in organizational culture and sports entities in small and medium sized firms need to be confirmed in multi-zone models or zonal / regional, to be applied to those found nationally. Technical and technological changes in organizational culture and sports entities in small and medium sized companies aiming to optimize operational environment provides endogenous economic growth through self-knowledge. Ideas extensive contextual returning from treatment in the work Ceașu D. M., - PhD. Thesis in Management (University Valahia of Târgoviște, 2015). The most important controllable independent variable in the study area for organizational culture and sports entities, or firms small and medium sized sport is "primary flow of knowledge". Quantities of primary knowledge, are routed to an early entry into the eco-advanced knowledge, deep, involving indeterminacy removed information that relates to their nature, the conditions of storage, the cost, etc. That knowledge elements primary are considered some of the sequence of operational processes generically as "knowledge Auxiliary" in organizational entities culture and sports, or the companies sporting small and medium sized strengthens option for a finite set of independent variables Commanders operating configuration and contents of the cross-advanced knowledge, deep.

Keywords: multisectoral models, technical and technological changes in the organizational units, eco advanced knowledge, organizational culture and sports entities.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Dezvoltarea de tehnologii „curate” avansate suscită eforturi pentru cercetare – dezvoltare, investiții și acumulate de cunoaștere. În acest cadru, sunt necesare: un nou interes cultural, sportiv, comercial ș.a.; internaționalizarea influențelor asupra sistemelor naționale pentru tehnologii curate; orientarea tehnologiilor în direcția formalizării lor spre a avea potențial de difuzare pe linii operaționale ce impun sustenabilitatea în entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie.

Modelele multi-sectoriale de cunoaștere avansată în entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie trebuie confirmate în modele multi-zonale sau zonale/ regionale, spre a se regăsi aplicate în cele la nivel național.

Schimbările tehnice și tehnologice în entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie cu scopul optimizării mediului operațional asigură creșterea economică endogenă prin auto-cunoaștere.

Pe de altă parte, se asistă la creșterea economică exogenă prin internaționalizarea tehnologiilor, impusă de noi cerințe de performanță în entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie, ori în sfera productiv-economică.

Schimbările tehnologice influențează politicile ce vizează ameliorarea pe termen lung a modificărilor de mediu cultural, în particular a cunoașterii avansate, accelerate, profunde.

În entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie sunt necesare însă strategii diferite pentru o nouă cunoaștere generală vizând *a)* creșterea economică și *b)* reducerea în valoare relativă a activităților materiale (dematerializarea economiei), spre a obține „creșterea curată”, „sustenabilă”.

Din perspectivă economică, schimbările tehnologice în entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie au rol în modificarea fizică, materială (în sensul scăderii) activităților economice, în măsura în care performanțele (creșterea) sunt egale sau mai mari decât cele convenționale.

Inovația, dezvoltarea pe baza inovării, difuzarea noutății, obținerea de noi servicii culturale, sportive ș.a. punerea în ofertă a noi procese în entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie contribuie la orientarea spre sustenabilitate. De altfel, este sesizată cantonarea entităților organizaționale din cultură și sport, a firmelor de mărime mică și mijlocie în arealul varietăților multiple de servicii de cunoaștere intermediare semi-inovative.

Noul climat economic dominat de cunoașterea cvasi-nelimitată asigură oportunități pentru modelarea schimbărilor tehnice endogene cu ajutorul unor mecanisme ce vizează: investiții pentru cercetare-dezvoltare și externalități din cercetare-dezvoltare provenite din învățare. Cu alte cuvinte, climatul economic devine dependent de procesul general de învățare, respectiv de reflexiile cunoașterii profunde în activitățile economice din entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie.

Viteza învățării organizaționale în entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie este măsurată prin rate de învățare, care exprimă capacitatea cumulativă de atingere, depozitare și procesare a cunoștințelor.

Concluzia, de exemplu pentru România, în contextul de mai sus, este că țara are nevoie de modelare explicită a difuzării tehnologiilor în structura modelistică a climatului economic tot mai integrat, inclusiv în entitățile organizaționale din cultură și sport, în firmele de mărime mică și mijlocie. Se deduce că fiecare din entitățile organizaționale din cultură și sport, ori firmele de mărime mică și mijlocie angrenate în operaționalizări spre noi performanțe are eco-cunoașterea de înfăptuire a transformărilor materiale.

Semnificațiile din *fig. 1* sunt următoarele: C = entitate compusă; I_1, I_2, \dots, I_n = entități sportive; $f(P_c)$ = funcția de cunoaștere a entității sportive; $f(P_1), f(P_2), \dots, f(P_n)$ = funcțiile de eco-cunoaștere ale structurilor componente; T_1, T_2, \dots, T_n = funcțiuni eco-tehnologice ale entităților organizaționale din cultură și sport, în firmele sportive de mărime mică și mijlocie, E = eficiență implicată (cu exemplificări).

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

În context, se desprind următoarele aspecte economico-manageriale cu privire la subsistemele financiare, informaționale, tehnice și tehnologice în entitățile sportive:

- Statistic pentru zona cercetată se întâlnesc categorii de obstacole în calea dezvoltării afacerilor sportive, precum: taxe prea mari; blocaj financiar; slab acces la resurse (fonduri) de investiții; schimbarea frecventă a taxelor și creșterea acestora, ambiguitatea taxelor; plăți întârziate de la clienți; corupția; munca la negru (economia sportivă subterană); legislația în sport; inabilitatea de a intra pe noile piețe de competiție sportivă; timp cheltuit pentru a negocia cu oficialitățile; competiții confiscate pentru încadrarea în afaceri ilegale; modificări frecvente în legislația privind afacerile sportive; alte obstacole.

- Cea mai importantă variabilă independentă comandabilă în zona studiată pentru entitățile organizaționale din cultură și sport, ori din firmele sportive de mărime mică și mijlocie este „debitul de cunoaștere primară”.

- Legăturile funcționale, de operaționalitate și de determinare a ecocunoașterii cvasi – nelimitate în entitățile organizaționale din cultură și sport, ori în firmele sportive de mărime mică și mijlocie reprezintă setul de valențe potențiale pentru noua dezvoltare sustenabilă în domeniu.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Gâf-Deac, I.I., - *Microeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
2. Gâf-Deac, I.I., - *Macroeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
3. Gâf-Deac, I.I., - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Editura Infomin, Deva, 2010
4. Gâf-Deac, I.I., - *Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Editura Infomin, Deva, 2007
5. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010
6. Gâf-Deac, I.I., - *Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Editura Infomin, Deva, 2010
7. Gâf-Deac, I.I., - *Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
8. Gâf-Deac, I.I., - *Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
9. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011
10. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
11. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
12. Marinescu I.A., - *Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploatarei și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
13. Marinescu I.A., - *Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
14. Marinescu I.A., - *Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
15. Marinescu I.A., - *Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
16. Marinescu I.A., - *Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
17. Marinescu I.A., - *Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9dec.2011.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

18. Marinescu I.A., -*Managementul echilibrelor macrostructurale în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).
19. Marinescu I.A., -*Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
20. Marinescu I.A., -*Optimizarea exploatării curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale*. În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca).
21. Marinescu I.A., -*Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
22. Marinescu I.A., -*Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
23. Maria Gâf-Deac,- *Managementul Afacerilor*,- Ed. FRM, București, 2008
24. Maria Gâf-Deac,- *Bazele Practicii Manageriale*,- Ed. Infomin, Deva, 2011
25. Maria Gâf-Deac, - *Management Operațional*,- Ed. Infomin, Deva, 2011
26. *Maria Gâf-Deac,- Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014
27. Maria Gâf-Deac, -*Management General. Teorie și Aplicații*,- Ed. FRM, București, 2008
28. Maria Gâf-Deac, -*Management General pentru Economia bazată pe Cunoaștere. Aplicații în Sistemele Productive Operaționale*, Ed. Infomin, Deva, 2011
29. Maria Gâf-Deac, -*Managementul Producției* – Ed. FRM, București, 2008
30. Maria Gâf-Deac, - *Teoria Deciziei* – Ed. FRM, București, 2004
31. Maria Gâf-Deac, - *Tehnologii Moderne*- Ed. FRM, București, 2004
32. Maria Gâf-Deac, - *Managementul modelării structurilor tehnologice* – Ed. Infomin, Deva, 2002
33. I. Gâf-Deac, Maria Gâf-Deac, - *Tratat de Tehnologii Moderne* – Ed. FRM, București, 2000
34. Maria Gâf-Deac, Roșca I.-P.,- *Particularități regionale ale gestiunii corporative în România*., Ed. ULIM, Chișinău, 2014
35. Marinescu C.N., - *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008
36. Marinescu C.N., - *Ingineria concurență-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006
37. Marinescu C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008
38. Tcaci, Carolina. - *Sistemul informațional al întreprinderii în condițiile tranziției la economia de piață - unul din elementele mecanismului de conducere* / Carolina Tcaci, Ala Trusevici, Lilia Leancă // Psihologie managerială și management relațional: Conf. șt. a stud. și cadrelor didactice 19-20 dec. 2001. - Bălți, 2001. -P.47-49.
39. Tcaci, Carolina. - *Necesitatea restructurării întreprinderii industriale* / Carolina Tcaci, Ala Trusevici // An. șt. / Univ. de Stat „Alec Russo” (Ser. nouă). – Bălți, 2003. - T. XX, fasc. a Economie. - P.16-17.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE
**ABORDAREA MANAGERIAL-MODELISTICĂ A ENTITĂȚILOR
DIN DOMENIUL SPORTULUI**

**CEAUȘU Daian Mihai, PhD., Valahia University
of Targoviste, INCE, Romanian Academy
GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD., Law, Ec./Technical Science,
SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy
GÂF-DEAC Maria, conf.univ.dr., Univ.Sp.Haret București
HURLOIU Lăcrămioara Rodica, conf.univ.dr., Universitatea Spiru Haret București
MARINESCU Nicolae Cicerone, Lect.univ.dr.ing., Universitatea din Pitești**

The article points out that in modern sports management, education and training are formulas to produce / provide manifestation of human capital, which in turn supports growth and accelerating society movement, using models, the knowledge economy. It is estimated that in such a framework is necessary to create a new management culture sports, but equally, there is a need for a new type of access to new learning management sporty, based on models of economic optimization and management. The spirit of systematization must be characteristic of the contemporary manager, to reach success through knowledge management using organizational models in the sports entities. Ideas extensive contextual returning from treatment in the work Ceaușu D.M., - PhD.Thesis in Management (University Valahia of Targoviste, 2015). Maximizing tangible assets occurs in reducing supplies and materials mass infrastructure more "natural" (taken / driven to the states 'natural' nature) while increasing performance and functional construction of infrastructure in the area. However, intangible assets (knowledge) move into ultraperfecționare (increasing the satisfaction of the players, audience and organizations on how to conduct the competition, before exercise maximum optimized performance against expected results and sports).

Keywords: modern sports management, maximizing intangible assets, management approach modelers, economic and managerial optimization model.

Sportul reprezintă un ansamblu de activități desfășurate în structuri instituționale/ organizaționale, având rolul de a dezvolta comportamente umane, fiind mijloc de analiză și control social, alături de controlul economic sau politic.

În managementul sportiv modern, educația și pregătirea reprezintă formule a produce/asigura manifestarea capitalului uman, care la rândul său susține creșterea și accelerează mișcarea societății, cu ajutorul modelelor, către economia bazată pe cunoaștere.

Se apreciază că într-un astfel de cadru este necesar să fie creată o nouă cultură managerială sportivă, însă, în egală măsură, se resimte nevoia unui nou tip de acces la o nouă învățare managerială sportivă, bazată pe modele de optimizare economică și managerială.

Spiritul de sistematizare trebuie să fie caracteristic managerului din contemporaneitate, pentru a ajunge la succes prin cunoașterea managerială cu ajutorul modelelor de organizare în entitățile din domeniul sportului.

Observăm că, în fapt, capacitatea de a derula tranziția de la cunoștințele disipate, empirice, din sportul obișnuit, la adevărata cunoaștere managerială științifică în structuri sportive competitive, depășește semnificația cuceririlor pozitive și concrete în organizarea și conducerea firmei.

Se emite teza că, în context, modern, contemporan, cunoașterea managerială sportivă prilejuiește manifestarea unei varietăți cvasi nelimitate a interpretărilor manageriale organizaționale și, în fapt, formularea de alte noi principii de organizare și conducere, pornind de la cunoașterea pură, axiomatică.

Constatăm că dacă managementul în entitățile din domeniul sportului se bazează cantitativ pe mai multe principii decât cele identificate și operaționalizate în prezent în managementul general, atunci noua cunoaștere managerială se depărtează de imperatiile tangibile, cantitative, aferente raportului cheltuielă/depunere de efort în domeniu.

Pe de altă parte, dublul aspect funcțional al sportului de

1) competiție,

2) activitate fizică, spectacol – presupune organizarea bazată pe legi și regulamente cu incidență funcțională generalizată (fig. 1).

Activitatea fizică dezorganizată și necondusă nu îndeplinește condiția sistemică de definire conceptuală sportivă („Sport”) și, ca atare, poate fi confundată cu efortul fizic uman trivial, obișnuit în acțiunile/complexele de acțiuni vizând mișcarea, deplasarea ș.a. pentru finalități/ utilități de subzistență.

În egală măsură, un spectacol sportiv trebuie organizat și condus.

Așadar, lipsa de organizare și conducere (management) trivializează conceptual sportul.

De aici rezidă erodarea conceptuală instituțională.

O entitate organizațională sportivă modernă nu poate justifica lipsa de organizare și conducere a subiectelor funcționale în domeniul său de activitate, reglementat specific.

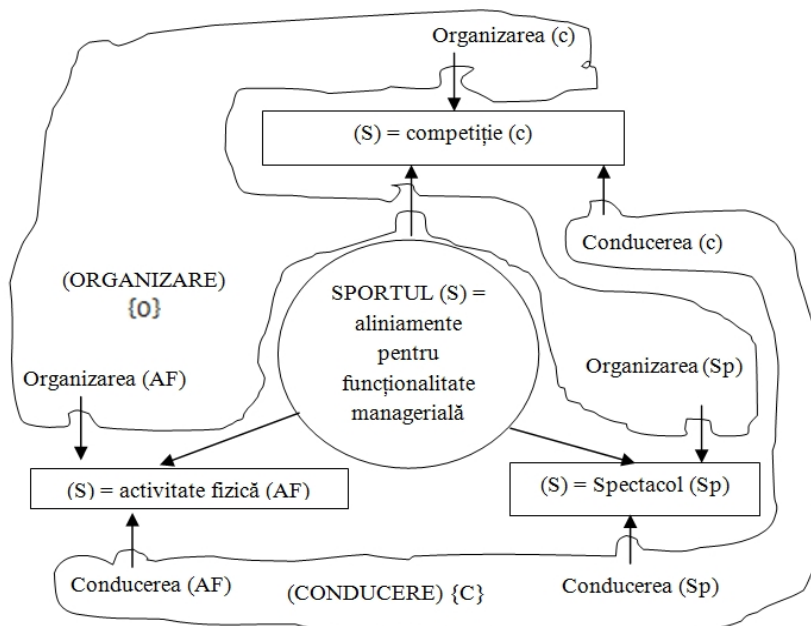


Figura 1. Delimitarea organizării {O} și conducerii {C} în domeniul sportului pe aliniamente manageriale specifice

Constatăm că această triplă ipostază funcțională a sportului presupune dubla funcționalitate managerială a acestuia, respectiv:

$$\{[C] * (AF) * (Sp)\}_3 \rightarrow \{[O] * [C]\}_2 \quad (1)$$

Cu alte cuvinte, competiția, activitatea fizică și spectacolul sportiv necesită fiecare operaționalizarea, în sistem compus, organizare și conducere.

Dacă ipostazele de funcționalitate (C), (AF) și (Sp) pot fi asumate subiectiv, ca voință a participanților, în totalitatea lor sau separat, considerăm că aliniamentele de funcționalitate managerială sunt cvasi-obligatorii. De exemplu, o competiție sportivă nu poate avea loc în condiții convențional normale fără organizare și conducere.

În principal, termenii de condiționalitate /determinare $\{T_1\}_3 \rightarrow \{T_2\}_2$ necesită maximizare.

Cunoașterea managerială maximizată asigură consistență determinativă ecuațională și exprimă fundamentat ființarea organizațională a entităților din domeniul sportului. În același context examinativ, observăm că ”produsele” sportului {Ps} sunt rezultatele competiției (R_c) și activității fizice (R_f) și rezultatele spectacolului (R_s).

Evaluând cantitativ și calitativ rezultatele sportului, se remarcă posibilitatea manifestării tendinței de maximizare similară (în paralel) cu elementele ecuaționale de funcționalitate managerială:

$$\{Ps\} = \max \{(Rc) * (Rf) * (Rs)\} \quad (2)$$

Enunțăm părerea că, apariția și instaurarea noii economii bazate pe cunoaștere poate determina schimbarea caracterului și metodelor de concepere și operaționalizare a organizării și conducerii în entitățile din domeniul sportului.

Acest aspect este valid în măsura în care cunoașterea managerială pentru domeniul sportului este legată de nevoia de regăsire a activităților sale specifice și în cadrul unor aliniamente economice, marcând astfel complexitatea mediului în care se dezvoltă acest sector organizațional.

Observăm o primă delimitare conceptuală și fizic noțională concretă între elementele tangibile și cele intangibile în sfera sportului și a entităților (instituțiilor sportive).

În principal, elementele de tip „active tangibile” sunt: efortul fizic (activitățile fizice), infrastructurile/ sub-infrastructurile din întreprinderile, organizațiile sportive, infrastructurile/ sub-infrastructurile de dinamică a spectacolului sportiv (mișcarea vizualizată și elementele materiale, fără de care spectacolul sportiv nu poate avea loc: lumină, aer, gazon, scenă, marcaje, table electronice, caserii, sisteme de măsurare, control etc.).

Elementele de tip „active intangibile” se referă la: rezultate (scorul este un simbol imaterial), plăcerea, satisfacția, bucuria aprecierii simbolurilor, a evoluțiilor spectaculare, cunoașterea educațională, spiritul de echipă, lupta, elementele motivaționale ș.a.

În contemporaneitate, observăm că activele tangibile parcurg procesul de rafinare/ transformare spre perfecționare/ ultraperfecționare (stadioane ultramoderne, multifuncționale, săli de sport polivalente, condiții de joc prietenoase, facilități organizaționale în flux cvasi-complet controlat, siguranță maximă a jucătorilor și publicului consumator de rezultate sportive ș.a.).

Maximizarea activelor tangibile are loc în direcția reducerii consumabilelor și masei materiale în infrastructuri tot mai „naturale”, (duse/ conduse spre stări „naturale” ale naturii) concomitent cu creșterea performanțelor constructiv-funcționale al infrastructurilor în domeniu.

Totodată, activele intangibile (cunoașterea) parcurg drumul către ultraperfecționare (creșterea satisfacției jucătorilor, publicului spectator și a organizațiilor în privința felului de desfășurare a competiției, în fața efortului fizic maxim optimizat pentru rezultate scontate și în fața spectacolului sportiv).

De exemplu, se ajunge la controlul cvasitotal al calității gazonului, a terenului de confruntare, a iluminării nocturne, accesul sigur (în timp extrem de scurt) a spectatorilor în tribune, evacuarea/ ieșirea spectatorilor ș.a (fig. 2).

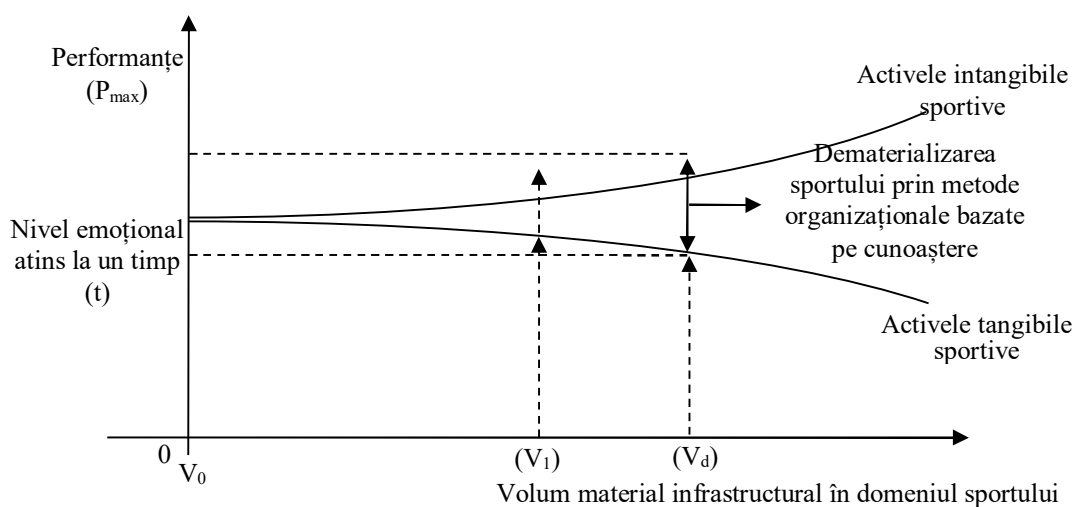


Figura 2. Curbele exponențiale ale dematerializării sportului prin metode organizaționale bazate pe cunoaștere

(V_1)=volum la un moment dat (1) și (V_d)=volum la un moment (d) al evaluării/estimării situației evolutive a dematerializării în sport.

În acest context al înfățișărilor investigative, sportul contemporan este orientat spre rezultate-record, iar activitățile sportive sunt generatoare de profit pentru persoane și organizații. De altfel, nu complementar, ci implicit/intrinsec sportul are rol în educație, învățământ și sănătate, dar și în generarea de profituri. Complexitatea structurii domeniului este determinată de obiectivele de natură organizațională ale activității sportive. Este recunoscută opinia că obiectivele de natură organizațională ale activității cluburilor sportive sunt în conexiune cu succesul sportiv maxim, cu rezultatele financiare obținute/scontate.

„Sportul pentru sport” este similar „artei pentru artă” însă el (sportul) nu este o „formă goală”. „Sportul pentru sport” se întâlnește la persoane fizice, individuale, la oameni care practică exercițiile pentru propriile lor persoane, cu titlul de beneficiu personal (pentru sănătate). Nu același lucru se petrece în organizațiile/ entitățile sportive care idealizează frecvent practicarea sportului inducând/instaurând confruntarea.

Urmare a complexității funcționale a domeniului, statul prin organizațiile sale guvernamentale intervine în dezvoltarea sportului din motive precum cele de natură internă, socială, respectiv de natura condiționalităților internaționale. Relația între sport și ideologie se materializează sub aspect imperativ de asigurare a funcționalității sociale generale a colectivităților umane. În diferite situații, sportul este un vehicul de proiectare și manipulare a unei imagini internaționale favorabile pentru prioritățile ideologice și politice ale statului.

Totodată sportul este mijloc de atribuire a poziției de lider pentru o țară în organizații internaționale. Sportul este și un favorabil prilej de control guvernamental în colectivitățile umane, devenind obstacol în degenerarea de conflicte sociale.

Specialiștii identifică, în prezent, un număr de 67 indicatori care determină performanța sportivă, grupați după cum urmează: conceptuali, psihosociali și educativi, organizatorici, economico-financiari. Pornind de la acest tablou aserțional se observă că informația și informarea au roluri din ce în ce mai accentuate în operaționalizarea sportive manipulatorii, prin organizare și conducere.

Aspectele particulare ale sistemului informațional în organizațiile sportive, structura echipei sportive, sportul pentru amatori și profesioniști, calendarul competițional și planificarea activității sportive, refacerea organismului, alimentația și medicația în efortul sportiv, toate acestea pot fi considerate valori necomandabile în cadrul unui model iterativ-procesual în rândul entităților din domeniul sportului.

Baza materială a organizațiilor sportive, constând din sub-infrastructurile, instalațiile și materialele sportive sunt elemente infrastructurale în sfera sportului general internațional, național sau local. De aceea, esențializarea, alegerea, sedimentarea, reținerea, asumarea, recunoașterea ș.a. unui tip de organizare și/sau conducere, bazat pe cunoaștere în entitățile din domeniul sportului, poate fi făcută doar în context comparativ, mizând proiectiv, modelistic pe avantajul competitiv al oricărei soluții impuse spre operaționalizare.

Pe această bază de sorginte analitică, aprecierea organizațională a sportului, în principal, vizează mărimea și compoziția mulțimii participanților, deciziile de intrare/ ieșire (retragere) în/ din cadrul unui sport, structura și cerințele regulamentelor sportive (*fig. 3*).

Într-un astfel de context descriptiv, precum cel prezentat anterior, se deduce rolul major, puternic esențializat și insertiv al cunoașterii, care pătrunde accelerat în domeniul sportului și în organizațiile (entitățile) sportive, determinând reconsiderări și influențe infrastructurale materiale, modificări în structura resurselor umane și, mai ales, inducând nou tip de comportament sportiv, condensat, ultra-condensat, compact, cvasitotal controlat și orientat pe rezultate.

Partenerii din sport (cei ce se confruntă, „consumatorii” de acte sportive, respectiv spectatorii) au acces la date, informații de „adâncime”, de reală profunzime și relevanță, cu referire la constituția actului sportiv, a luptei, metodelor, tehnicilor, procedeele de confruntare, ș.a.

Observăm că managerii din domeniul sportului își justifică adesea deciziile cu elemente survenite din cunoașterea generală cvasi-nelimitată, traversând câmpul cunoașterii manageriale ultramoderne, sistematizând, realizând sinteze, abstractizări, inducții, deducții ș.a. spre a se localiza operațional în arealul principiilor manageriale esențializate.

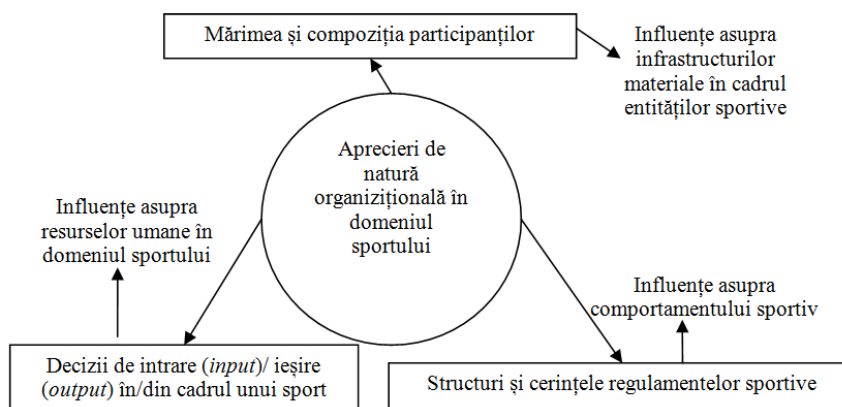


Figura 3. Elemente contributive la formalizarea fundamentării organizaționale a sportului și instituțiilor sportive

Emitem ideea că spiritul de sistematizare trebuie să fie caracteristic managerului din contemporaneitate, pentru succes prin cunoașterea managerială cu ajutorul modelelor de organizare în entitățile din domeniul sportului. Capacitatea de a desfășura tranziția de la cunoștințele disipate, empirice, din sportul obișnuit la adevărata cunoaștere managerială, științifică, în structuri sportive competitive, depășește semnificația cuceririlor pozitive și concrete în organizarea și conducerea obișnuită a firmei din contemporaneitate.

Sportul este un domeniu special și, ca atare, este necesară „o speculație” specifică în privința organizării conducerii generice care să treacă dincolo de frontierele utilității practice controlate și gestionate atât de mult în toate celelalte sfere ale activităților din colectivitățile umane. Considerăm că în sport managementul real nu trebuie să fie „înălțuire sau dezlănțuire dramatică”, așa precum „formalismul matematic” nu trebuie să fie redus doar la relații cantitative. Rezultă ca atare, că imaginea complexă a relaționărilor realitate-gândire managerială în entitățile din domeniul sportului survine din nuanțările de organizare și conducere pentru avans a unei entități la succesul garantat din confruntări.

În managementul sportiv modern, în fond, educația și pregătirea personală reprezintă chei pentru abilitatea de a produce manifestarea complex-personalizată a capitalului uman, care la rândul său susține creșterea și accelerează mișcarea societății cu ajutorul modelelor, către economia bazată pe cunoaștere. Într-un asemenea cadru, este justificată presupunerea de creare unei noi culturi manageriale sportive și a unui nou tip de acces la noua învățare managerială sportivă bazată pe modele de optimizare economică și managerială.

Se deduce așadar, că activitatea managerială sportivă nu poate fi separată de cunoaștere, întrucât fundamentarea deciziilor revine din procesarea informațiilor, a datelor specific orizonturilor pe aliniamentele de avans societal la care participă și entitățile din domeniul sportului.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

- 2.
1. Gâf-Deac, I.I., - *Microeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
2. Gâf-Deac, I.I., - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Editura Infomin, Deva, 2010
3. Gâf-Deac, I.I., - *Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Editura Infomin, Deva, 2007
4. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010
5. Gâf-Deac, I.I., - *Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Editura Infomin, Deva, 2010
6. Gâf-Deac, I.I., - *Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
7. Gâf-Deac, I.I., - *Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
8. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE

9. Gâf-Deac, I.I., -*Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
10. Gâf-Deac, I.I., -*Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
11. Marinescu I.A., -*Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploataării și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
12. Marinescu I.A., -*Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
13. Marinescu I.A., -*Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
14. Marinescu I.A., -*Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
15. Marinescu I.A., -*Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
16. Marinescu I.A., -*Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9dec.2011.
17. Marinescu I.A., -*Managementul echilibrelor macrostructurale în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).
18. Marinescu I.A., -*Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
19. Marinescu I.A., -*Optimizarea exploataării curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale*. În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca).
20. Marinescu I.A., -*Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
21. Marinescu I.A., -*Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
22. Maria Gâf-Deac,- *Managementul Afacerilor*,- Ed. FRM, București, 2008
23. Maria Gâf-Deac,- *Bazele Practicii Manageriale*,- Ed. Infomin, Deva, 2011
24. Maria Gâf-Deac, - *Management Operațional*,- Ed. Infomin, Deva, 2011
25. Maria Gâf-Deac,- *Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014
26. Maria Gâf-Deac, -*Management General. Teorie și Aplicații*,- Ed. FRM, București, 2008
27. Maria Gâf-Deac, -*Management General pentru Economia bazată pe Cunoaștere. Aplicații în Sistemele Productive Operaționale*, Ed. Infomin, Deva, 2011
28. Maria Gâf-Deac, -*Managementul Producției* – Ed. FRM, București, 2008
29. Maria Gâf-Deac, - *Teoria Deciziei* – Ed. FRM, București, 2004
30. Maria Gâf-Deac, - *Tehnologii Moderne*- Ed. FRM, București, 2004
31. Maria Gâf-Deac, - *Managementul modelării structurilor tehnologice* – Ed. Infomin, Deva, 2002
32. I. Gâf-Deac, Maria Gâf-Deac, - *Tratat de Tehnologii Moderne* – Ed. FRM, București, 2000
33. Maria Gâf-Deac, Roșca I.-P.,- *Particularități regionale ale gestiunii corporative în România*., Ed. ULIM, Chișinău, 2014
34. Marinescu C.N., - *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008
35. Marinescu C.N., - *Ingineria concurentă-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehnologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006

36. Marinescu C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008

37. Trusevici, Ala. - *Managementul activității economice a firmei* / Ala Trusevici, Carolina Tcaci // Psihologie managerială și 21 management relațional: Conf. șt. a stud. și cadrelor didactice 19-20 dec. 2001. - Bălți, 2001. - P.49-50.

38. Trusevici, Ala. - *Studiile economice în condițiile relațiilor de piață* / Ala Trusevici // Realizări și deschideri științifice: Conferință jubiliară. Tezele ref. - Bălți, 1995. - P.101

39. Babii, Leonid. - *Micro-, macroeconomie: teorii și aplicații* / L. Babii, A. Trusevici. - Ch., 2004. -191p. - Bibliogr. p.188-189.

40. Babii, Leonid. - *Realitățile planificării și pronosticării activității întreprinderii în economia de piață* / Leonid Babii // An. șt. / Univ. de Stat "Alec Russo" (Ser. nouă). – Bălți, 2003. - T. XX, fasc. a Economie. -P.5-9.

FENOMENUL SĂRĂCIEI ÎN CONTEXTUL SECURITĂȚII ECONOMICE

COȘELEVA Natalia, dr., conf. univ., ASEM

The purpose and objectives of the article: determining the link between economic security and poverty, causes and effects of poverty in the R. of Moldova and developing recommendations for improving efficiency of poverty reduction in the country, taking into account new aspects of poverty phenomenon in conditions of European integration.

Key words: European integration, economic security, poverty, poverty reduction, effects of poverty.

În condițiile globalizării, deschiderea economiilor naționale este un principiu important în dezvoltarea relațiilor economice internaționale. Grație acestui fapt multe țări și-au asigurat prosperarea și dezvoltarea în baza inovațiilor, au lichidat sindromul sărăciei, au sporit nivelul de trai al populației. Dar, spre regret, deschiderea economiilor naționale duce la dezvoltarea unor factori negativi cum sunt: terorismul, șomajul, conflictele militare, migrația ilegală a forței de muncă, crima organizată. Aceasta și creează unele amenințări și limite de dezvoltare economică.

Deschiderea economiilor naționale este fundamentul UE. În condițiile actuale a integrării europene, economia R. Moldova necesită elaborarea unui mecanism de securitate economică pentru a reduce amenințările existente. Conform datelor UNCTAD și a Băncii Mondiale R. Moldova are un grad de deschidere relativ înalt, ce duce la creșterea vulnerabilității acestora. Securitatea economică reprezintă garanția independenței țării, starea de stabilitate și eficiență a economiei.

Mecanismul dat prevede creșterea competitivității, dezvoltarea inovațiilor și antreprenoriatului, protecția intereselor naționale și creșterea nivelului de trai al populației. Tematica securității economice nu e ceva nou. Un aport considerabil în studierea securității economice de rînd cu savanții mondiali îl au și cercetătorii din R. Moldova. În condițiile integrării europene contemporane, securitatea economică capătă noi valori, luate pentru a diminua sau a elimina posibilitățile apariției unor amenințări și riscuri noi. Astfel analiza acestui fenomen continuă cu identificarea și prevenirea amenințărilor interne și externe, ce influențează asupra securității economice.

Cele mai răspândite amenințări sunt: distrugerea potențialului tehnologico-științific al țării, utilizarea nerațională a creditelor externe, creșterea datoriei externe, creșterea corupției, competitivitatea economiei naționale redusă, creșterea șomajului, scăderea motivației de lucru, migrația în masă a forței de muncă, declinul în nivelul de trai al populației, creșterea sărăciei etc. [1].

Pentru Republica Moldova studierea efectului sărăciei asupra securității economice este deosebit de important, deoarece populația țării este grav afectată de sărăcie, care a modificat considerabil modul de viață în perioada de tranziție.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Prin sărăcie se subînțelege un sistem de „viață”, prin care indivizii care formează populația respectivă nu dispun sau nu au acces spre acele resurse, care le asigură valorile minime ale existenței fizice și sociale. Se afectează reproducerea umană prin subdezvoltarea fizică și intelectuală, ne îndeplinirea cerințelor de securitate și siguranță alimentară.

Sărăcia nu înseamnă, doar venituri mici, care ar putea fi acceptate pe termen scurt pentru o revenire rapidă la o situație existențială normală. Sărăcia mai înseamnă lipsa șanselor și a posibilităților de a participa la viața economică și politică. Ea reprezintă imposibilitatea unei persoane de a-și satisface necesitățile de azi și probabilitatea scăzută de a le satisface în viitor. Cu alte cuvinte, sărăcia afectează negativ viața unei persoane. Totodată, diminuând potențialul ei economic, social, cultural, care conduce la scăderea potențialului național. Concluzionăm, că sărăcia are o influență negativă puternică nu doar la nivel personal, dar produce un impact sinergic distructiv de durată și la nivel de societate în ansamblu. Și invers: o țară săracă diminuează potențialul economic, social și cultural al unei persoane, contribuind la degradarea acesteia [2].

Nivelul de trai în Republica Moldova a degradat considerabil în ultimii decenii în comparație cu alte țări postsocialiste din Europa, cu un PIB per capita de doar 1515 dolari SUA și 29,5% din populație în sărăcie, Republica Moldova rămâne să fie cea mai săracă țara din Europa.

Efectele social-economice al sărăciei pentru populația Moldovei sunt alarmante, cu impact negativ asupra dezvoltării umane. Ele pot fi clasificate ca amenințări a securității economice a țării. Cele mai ilustrative sunt: exodul inteligenței; dependența de remitențe; scăderea puterii de cumpărare; agravarea nivelului de trai; îmbătrânirea populației; sporirea ratei mortalității; înrăutățirea sănătății populației; nivel înalt al divorțurilor; abandonul copiilor; trafic cu ființe umane și organe etc. Sărăcia în Republica Moldova a afectat și persoane angajate în câmpul muncii, sănătoase, cu studii superioare și care deseori dispun de valori materiale importante [3].

Pentru evaluarea acestui fenomen și determinarea unor acțiuni de reducere a sărăciei este important de a studia factorii, care o produc și o mențin, cei mai semnificativi fiind următorii: incapacitatea de muncă (din cauza vârstei, maladiilor cronice, lipsei de calificări adecvate etc.); imposibilitatea sistemului economic de a oferi locuri de muncă; polarizarea în sistemul de distribuție a veniturilor; adaptarea la situația de sărăcie și acceptarea ei; deficitul de capital uman; lipsa de oportunități pentru tineri; eficiența scăzută de protecție socială [4].

În „*Raportul privind sărăcia în Republica Moldova*”, prezentat de Ministerul Economiei al Republicii Moldova, este arătat, că sărăcia a continuat să afecteze categoriile tradițional vulnerabile ale populației: familiile rurale, persoanele în etate, persoanele fără studii și aptitudini profesionale, familiile numeroase. 81,3% din toți cei săraci provin din mediul rural. După cum observăm, locul de reședință rămâne a fi un factor principal care determină nivelul de bunăstare al populației. Cei mai mulți copii săraci (circa 89%) locuiesc la sate și 42% din familiile cu 3 și mai mulți copii din mediul rural sunt familii sărace [5].

Persoanele în etate reprezintă o altă categorie vulnerabilă a societății din punct de vedere al expunerii riscului de sărăcie. Pentru pensionari rata sărăciei a constituit în medie 14.7%, fiind deasupra mediei pe țară. Riscul de sărăcie este și mai mare pentru gospodăriile casnice conduse de persoane cu vârsta peste 65 ani, rata sărăciei constituind 18%.

Pornind de la faptul, că Banca Mondială a modificat indicatorul privind sărăcia de la 1,25 de dolari pe zi la 1,9 dolari, se prognozează că în R. Moldova nivelul sărăciei va crește, iar creșterea economică a țării va diminua. Principala cauză a sărăciei o reprezintă criza din sectorul bancar și creșterea rapidă a prețurilor. Ca urmare, nivelul de sărăcie în Moldova va crește la aproape 38%, din cauza deprecierei leului, scumpirii creditelor, depășirii inflației de două ori etc.

Sărăcia produce un impact extrem de distructiv pentru populație și imaginea țării, în general. În acest context, reducerea sărăciei rămâne a fi un obiectiv prioritar al instituțiilor guvernamentale, cuprins în diverse programe de guvernare adoptate în ultimii ani. Dar, practica ultimilor ani ne demonstrează, că combaterea sărăciei nu este deloc un obiectiv simplu pentru strategiile stabilite.

Conform datelor Băncii Mondiale, o mare parte din populație va fi nevoită să trăiască cu 5\$ pe zi și, în pofida redresării ușoare a economiei în 2016, nivelul de trai nu se va îmbunătăți. Cu toate acestea, riscurile venite din mediul extern și costurile de soluționare a situației bancare „ar putea submina stabilitatea macroeconomică și afecta nivelul de trai” al Republicii Moldova, se arată în Raportul Băncii Mondiale.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Datele Băncii Mondiale arată că Republica Moldova se află nu doar în afara tendințelor economice mondiale, ci înregistrează un trend opus, și anume în direcția sărăcirii continue a populației (tabelul 1). Potrivit estimărilor acestei instituții, numărul oamenilor foarte săraci a atins în 2015 în Moldova cota de 10% [6].

Pentru Republica Moldova reducerea sărăciei a devenit un imperativ al timpului și unul din obiectivele principale ale dezvoltării în plan național.

Tabelul 1. Indicatorii macroeconomici și rata sărăciei în R. Moldova

	2012	2013	2014	2015	2016 ^P	2017 ^P
Rata creșterii PIB real, în prețurile fixe la bunurile și serviciile de consum (%)	-0.7	9.4	4.6	-2.0	0.5	4.0
Cheltuielile pentru consum a menajelor	1.0	6.4	2.9	-1.8	0.6	3.7
Cheltuieli publice	0.7	-0.1	0.2	-2.0	0.2	2.2
Investițiile brute	1.8	3.8	10.1	-7.3	-0.8	1.4
Exportul bunurilor și serviciilor	1.7	9.6	1.1	-1.1	3.7	4.5
Importul bunurilor și serviciilor	2.2	4.4	0.4	-3.5	2.8	3.8
Rata creșterii PIB real, în prețurile fixe la resurse economice (%)	-1.1	10.6	5.4	-2.0	0.4	4.0
Agricultura	-20.1	46.6	8.2	-12.5	7.7	5.3
Industria	8.3	1.5	6.2	2.8	-1.1	4.0
Sectorul serviciilor	2.7	4.0	4.2	0.6	-1.5	3.5
Rata inflației (deflatorul PIB-ului)	7.9	4.1	6.3	8.9	9.8	5.4
Rata inflației (indicele prețurilor de consum)	4.6	4.6	5.1	9.5	11.9	5.0
Rata sărăciei (2,5\$ / per zi în paritatea de cumpărare din anul 2005)	6.0	3.8	3.1	3.4	3.4	2.8
Rata sărăciei (5\$ / per zi în paritatea de cumpărare din anul 2005)	46.4	39.6	36.6	37.8	37.5	34.8

Sursa [elaborat în baza datelor BM]

Pe parcursul independenței sale, în R. Moldova au fost întreprinse anumite măsuri cu scopul de a îmbunătăți viața unor categorii de cetățeni. Însă, implementarea acestor măsuri deseori nu a fost consecventă, eficientă sau durabilă. Neavând o acoperire financiară adecvată, nu s-a produs implementarea integrală și oportună a tuturor prevederilor unor strategii, precum Programul Național „Satul Moldovenesc” (2005), „Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei pentru 2004-2006”. Ca rezultat, o parte semnificativă a populației din țară era forțată să soluționeze problema nivelului scăzut de trai cu forțe proprii: emigrare, modificarea consumului alimentar, instituționalizarea copiilor etc.

Platforma europeană de combatere a sărăciei și excluziunii sociale – una dintre inițiativele majore ale Strategiei Europa 2020 pentru creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii – a fost lansată în 2010 și rămâne activă până în anul 2020, fiind elaborată pentru a ajuta statele membre în îndeplinirea obiectivului care vizează scoaterea a 20 de milioane de persoane de sub amenințarea sărăciei și a excluziunii sociale. Comisia europeană a propus alocarea a 20% din Fondul social european combaterii sărăciei și excluziunii sociale. Principiile comune pentru elaborarea strategiilor naționale au la bază trei aspecte-cheie: sprijin adecvat privind venitul care să asigure un trai decent, piețe ale muncii bazate pe integrare și acces la servicii de calitate.

În contextul semnării Acordului de asociere cu Uniunea Europeană, este necesară realizarea unor reforme în sistemul de monitorizare a sărăciei, ajustarea acestuia la cerințele Uniunii Europene. Republica Moldova urmează să utilizeze în sistemul național elemente ale incluziunii sociale, să elaboreze mecanisme și instrumente de măsurare a fenomenului excluziunii sociale, să asigure o funcționare eficientă a acestui sistem. Aceste măsuri sunt necesare pentru a facilita procesul de identificare a politicilor publice necesare pentru a alinia nivelul de trai al cetățenilor Republicii Moldova cu nivelul din Uniunea Europeană.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

La nivel național, este importantă stabilirea unor ținte mai ambițioase de viitor, în vederea alinierii standardelor de viață naționale la cele europene. Este necesară o abordare mai complexă a sarcinii date pentru obiectivul de reducere a sărăciei, care trebuie să cuprindă nu doar aspectul material al bunăstării populației (sărăcia monetară), dar și de aspecte ale incluziunii sociale: accesul la viața economică, socială, culturală, etc.

Subdezvoltarea umană este o consecință gravă a costurilor sărăciei. De aceea, considerăm că, în acest sens, soluția optimă în lupta împotriva sărăciei nu o reprezintă doar sporirea cheltuielilor statului pentru protecția săracilor, ci și investirea în economie și în resurse umane, în maximizarea posibilității oferite de către societate fiecăruia de a putea, în mod efectiv, să fie încadrat în activitatea economică, care i-ar crea posibilitatea de a-și asigura un trai decent.

Reieșind din aceasta considerăm că este necesară promovarea politicilor privind:

- susținerea activităților de antreprenariat și promovarea culturii antreprenoriale în mediul rural, care vor contribui la creșterea oportunităților ocupaționale non-agricole la sate (agrofirmе);
- susținerea modernizării sectorului agricol prin introducerea și dezvoltarea tehnologiilor noi, dezvoltarea sistemelor de irigare, diversificarea producției agricole și prelucrarea ei, ajustarea calității acesteia la cerințele pieții europene;
- alocarea subvențiilor în agricultură spre producătorii agricoli cu potențial de producție cu valoare adăugată înaltă;
- crearea de către guvern a condițiilor pentru liderii de la sate de a participa în businessul internațional agrar.

În scopul eradicării sărăciei accentul trebuie revăzut, de la „terapie” la „prevenție”, prin programe care trebuie să se concentreze asupra prevenirii intrării altor persoane sau chiar altor grupuri în rândurile populației sărace. Reperetele strategice de eradicare a sărăciei urmează să vizeze trei paliere distincte:

- de prevenire, ce se referă la un ansamblu de acțiuni orientate spre eliminarea factorilor generatori de sărăcie;
- de recuperare din sărăcie, ce se referă la măsurile de atenuare a situațiilor de sărăcie, care sunt specifice diverselor categorii sociale;
- de suport, ce presupune obținerea de către beneficiari a unui minim de resurse necesare pentru un trai decent și, desigur, posibilitatea de recuperare din starea de dificultate în care se află.

Conform datelor Ministerul de economie, în 2014 circa 75% din banii alocați pentru ajutorul social au ajuns la cele mai sărace familii. Totodată, o pondere relativ esențială din beneficiari de ajutor social (22%) au ajuns la chintilele III și IV [5].

Reducerea sărăciei este un imperativ al timpului și una dintre prioritățile-cheie ale Guvernului Republicii Moldova. În acest sens, Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2020” își propune, până în anul 2020 să scoată din sărăcie cel puțin 149 mii cetățeni, ce reprezintă 20% din cei aflați în sărăcie.

Conchidem, că securitatea economică și bunăstarea populației se susțin reciproc și sunt interdependente. Îmbinarea competitivității economice cu solidaritatea socială este cel mai bun mod de a promova bunăstarea oamenilor. Aici, e necesară o combinație de inițiative publice și private. E necesară o conlucrare a organelor de resort împreună cu reprezentanții sectorului privat în vederea soluționării problemei de a se găsi resursele financiare durabile necesare unui sistem social echitabil. Prin urmare, se cere crearea unui cadru, care să garanteze, că serviciile de interes general sunt universale, accesibile, de bună calitate și sunt îndreptate spre asigurarea unui trai decent tuturor persoanelor vulnerabile.

Strategiile trebuie revizuite prin prisma activității de investiție într-o economie performantă și sustenabilă social și uman, prin programe economice în care să fie incluse și obiective de eradicare a sărăciei și incluziune socială. Totodată, o politică de creștere economică calitativă și sănătoasă, îmbinată cu o politică socială bine direcționată reprezintă fundamentul unei economii prospere, sustenabilă și capabilă să asigure o creștere continuă a bunăstării.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Экономическая безопасность: теория, методология, практика. // Под редакцией Никитенко П.Г. Национальная академия наук Беларуси. Институт экономики. Минск „Право и экономика” 2009, стр. 20: <http://www.simst.bsu.by/main/departments/ realestate/staff/bulavko/ publications/4.pdf>
2. ȘONȚU, N. Moldova – țara oportunităților pierdute. În: Studia Universitatis. Seria Științe exacte și economice. Chișinău, 2009, nr. 2(22), p. 68-71.
3. ȘONȚU, N. Road to Poverty Reduction Begins with ... Road.// Conferința științifică internațională a tinerilor cercetători „Shevchenkivska Vesna: Economica” din 23-26 martie 2009. Kiev, 2009, ed. VI, partea 3, vol. 1, p.92-93.
4. MILICENCO, S. Fenomenul sărăciei din perspectivă teoretico-metodologică. În: Aspecte teoretice și practice ale asistenței sociale / Bulgaru M. (coord.) / Chișinău, 2004, p.80.
5. Raportul privind sărăcia în Republica Moldova 2014. Ministerul Economiei al Republicii Moldova. Chișinău, 2015.
6. Sărăcia în Moldova va crește. / Banca Mondială / Publicație electronică [disponibil: <http://mbc.md/rom/news/social/banca-mondiala-saracia-in-moldova-va-crete/>]

APLICAREA PROGRAMĂRII DINAMICE ÎN MANAGEMENTUL RISCULUI

ENICOV Igor, ULIM

In the present article is addressed the problem of optimal decision making under risk and uncertainty. There is examined the possibility of using dynamic programming in risk management and shown an example of its application. Also, there are presented the ideas relative to dynamic programming.

Keywords: management, risk, programming, gradual dynamic programming, regressive dynamic programming.

În activitatea sa, agenții economici încearcă adoptarea celor mai bune decizii în situații conflictuale în care acționează mai mulți factori raționali ce urmăresc interese opuse, inclusiv, evoluția incertă a factorilor externi. Altfel spus, ei au de analizat situațiile de conflict în domeniul economic, unde, în prezența unui regim de liberă concurență, participanții (agenții economici, statul, consumatorii, etc.) au interese opuse. Situații de conflict în economie se întâlnesc și atunci când activitatea unei firme intră în conflict cu caracterul întâmplător al evenimentelor naturale (conjunctura economică).

O variantă de rezolvare a problemei relative a gestiunii riscurilor este prin recurgerea la programare dinamică.

Programarea dinamică este o metodă de rezolvare a unei clase largi de probleme de optimizare, al căror model matematic prezintă caracteristicile unui sistem secvențial. Într-o astfel de problemă, la fiecare moment (fază) se alege acțiunea (soluția) optimă dintr-o mulțime de soluții admisibile. La fiecare etapă prin intermediul unei funcții de utilitate se va aprecia eficiența soluției alese. Problema de optimizare cere determinarea unei soluții globale care optimizează o funcție de utilitate (eficiență) globală (funcție obiectiv), definită cu ajutorul funcțiilor de eficiență parțială.

Pentru a ilustra metoda, vom presupune că o firmă dorește realizarea unei investiții în baza unui proiect. În baza datelor referitoare la anii precedenți, precum și pe baza unor studii de proiectare, au fost determinate trei stări relevante ale conjuncturii economice: optimistă, medie și pesimistă, cărora le corespund probabilitățile: 30%, 50%, 20%.

Firma intenționează realizarea unei cercetări de marketing și a unui studiu de fezabilitate a celor trei variante, în vederea selecției celei mai bune variante a proiectului de investiții.

Rezultatele cercetării de marketing vor indica care sunt perspectivele pieței pentru investiția dată. În baza unor analize preliminare și experienței anilor precedenți s-a constatat că rezultatele cercetării de marketing vor lua una din valorile prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1. Rezultatele cercetării de marketing

Θ	Rezultatele cercetării		
	z_1	z_2	z_3
θ_1	40.00%	33.00%	27.00%
θ_2	24.00%	44.00%	32.00%
θ_3	14.00%	41.00%	45.00%

Studiile de fezabilitate vor furniza informațiile sintetice despre performanțele economice și financiare ale fiecărei variante a proiectului de investiții. Datele finale ale studiului se prezintă în tabelul 2.

Tabelul 2. Datele finale ale studiilor de fezabilitate

Θ	$\xi(\theta)$	Variantele de proiect		
		a_1	a_2	a_3
θ_1	0.3	105	90	110
θ_2	0.5	70	60	65
θ_3	0.2	50	65	55

Informația sintetică privind cele trei variante ale proiectului de investiții este redată în tabelul 3.

Tabelul 3. Informația sintetică privind cele trei variante ale proiectului de investiții

Indicatori	Variantele de proiect		
	a_1	a_2	a_3
media	76.50	70.00	76.50
dispersia	405.25	175.00	495.25
abaterea medie pătratică	20.13	13.23	22.25
coeficientul de variație	26.31%	18.90%	29.09%

Din tabelul anterior, se constată că variantele 1 și 3 ale proiectului sunt la fel de rentabile și că varianta 2 este cea mai puțin riscantă.

Problema de rezolvat este următoarea: care din cele trei variante ale proiectului de investiții trebuie aleasă, pentru a maximiza câștigul mediu și a minimiza riscul de exploatare, având la dispoziție rezultatele concrete ale cercetării de marketing?

Funcțiile de utilitate parțială vor fi $L(\xi_{z_i}, d(z_i)) * S_{z_i}$ ($i=1..3$). Ele vor reprezenta contribuția fiecărei acțiuni $a_i=d(z_i)$ în cadrul funcției obiectiv (concepția acestor expresii analitice a fost prezentată anterior).

Funcția obiectiv va fi $L(\xi_{z_1}, d(z_1)) * S_{z_1} + L(\xi_{z_2}, d(z_2)) * S_{z_2} + L(\xi_{z_3}, d(z_3)) * S_{z_3}$.

Soluțiile admisibile pentru fiecare etapă vor fi: a_1, a_2, a_3 .

Funcția de decizie va fi definită ca, $a_i=d(z_i)$.

În rezolvarea problemei se va utiliza *varianta înapoi*, cunoscută în literatura de specialitate și sub denumirea consacrată de *programare dinamică progresivă*.

Ideea de rezolvare este următoarea. La prima etapă, se alege acțiunea care optimizează $L(\xi_{z_1}, d(z_1)) * S_{z_1}$. La a doua etapă, se alege acțiunea care optimizează $L(\xi_{z_1}, d^{opt}(z_1)) * S_{z_1} + L(\xi_{z_2}, d(z_2)) * S_{z_2}$. La cea de-a treia etapă se alege acțiunea care optimizează $L(\xi_{z_1}, d^{opt}(z_1)) * S_{z_1} + L(\xi_{z_2}, d^{opt}(z_2)) * S_{z_2} + L(\xi_{z_3}, d(z_3)) * S_{z_3}$. La fiecare etapă se obține o strategie agregată parțială care optimizează o parte din expresia analitică a funcției obiectiv. În final, se obține strategia globală care optimizează funcția obiectiv, în totalitate.

La prima etapă, se calculează $L(\xi_{z_1}, d(z_1)) * S_{z_1}$, pentru toate $d(z_1)$ posibile. Datele sunt prezentate în tabelul 4.

Tabelul 4. Calcularea $L(\xi_{z1}, d(z1)) * S_{z1}$, pentru toate $d(z1)$ posibile

Acțiunea	$L(\xi_{z1}, d(z1)) * S_{z1}$
a ₁	22.40
a ₂	19.82
a ₃	22.54
Maximum	22.54

Or, la prima etapă soluția optimă va fi a₃.

Trecem la etapa a doua. Se va maximiza $L(\xi_{z1}, a_3) * S_{z1} + L(\xi_{z2}, d(z_2)) * S_{z2}$. Rezultatele calculelor sunt prezentate în tabelul 5.

Tabelul 5. Maximizarea $L(\xi_{z1}, a_3) * S_{z1} + L(\xi_{z2}, d(z_2)) * S_{z2}$

Acțiunea	$L(\xi_{z1}, a_3) * S_{z1} + L(\xi_{z2}, d(z_2)) * S_{z2}$
a ₁	52.44
a ₂	49.98
a ₃	52.24
Maximum	52.44

Or, la a doua etapă se alege în calitate de soluție optimă a₁.

Trecem la etapa a treia.

Se va maximiza $L(\xi_{z1}, a_3) * S_{z1} + L(\xi_{z2}, a_1) * S_{z2} + L(\xi_{z3}, d(z_3)) * S_{z3}$. Rezultatele calculelor sunt prezentate în tabelul 6.

Tabelul 6. Maximizarea $L(\xi_{z1}, a_3) * S_{z1} + L(\xi_{z2}, a_1) * S_{z2} + L(\xi_{z3}, d(z_3)) * S_{z3}$

Acțiunea	$L(\xi_{z1}, a_3) * S_{z1} + L(\xi_{z2}, a_1) * S_{z2} + L(\xi_{z3}, d(z_3)) * S_{z3}$
a ₁	76.64
a ₂	75.18
a ₃	76.70
Maximum	76.70

Or, la a treia etapă se alege în calitate de soluție optimă a₃.

Astfel, gradual, se obține soluția optimă. Inițial a₃, apoi (a₃, a₁), iar în final (a₃, a₁, a₃). Strategia (soluția globală) optimă este (a₃, a₁, a₃).

Problema ar putea fi rezolvată similar și prin *variantele înainte* (programare dinamică regresivă).

După cum se observă din prezentarea anterioară, metoda programării dinamice se apropie din punct de vedere tehnic (fundamentare matematică, expresii analitice utilizate etc.) de varianta *ex post*, iar din punct de vedere conceptual, metoda are similitudini cu varianta *ex ante* (raționament, rezolvare în etape etc.). Astfel, metoda programării dinamice apare în calitate de *variantă de conciliere* a celor două tehnici de rezolvare ale teoriei deciziei (*ex ante* și *ex post*), reunind avantajele, atât de natură tehnică, cât cele conceptuale (de raționament) ale celor două variante. Metoda programării dinamice dă o nouă explicație (descriere) a ponderilor S_{zi} ($i=1..3$): probabilitatea contribuției acțiunii de la etapa i ($L(\xi_{zi}, d(z_i))$) în cadrul funcției obiectiv. Astfel, produsul $L(\xi_{zi}, d(z_i)) * S_{zi}$ ($i=1..3$) dobândește valența unor *contribuții parțiale probabile* pentru funcția obiectiv.

Cercetările ar putea continua în *profunditate*, pentru fiecare variantă de rezolvare a problemei, cât și prin găsirea de noi metode de evaluare, analiză și gestiune a riscurilor. Comentarii relative la relevanța și semnificația celor două variante

Varianta *ex ante* reflectă modul *rațional* de comportare al jucătorului, dornic să-și maximizeze câștigul mediu pe care i-l rezervă natura. Ea explică în detalii maniera în care jucătorul își alege strategia optimă, mecanismul și raționamentul conduitei alese în mod expres de jucător pentru atingerea obiectivului fundamental — maximizarea profitului.

Varianta *ex post* pune în evidență necesitatea ajustării, actualizării distribuției de probabilitate a stărilor naturii în funcție de rezultatele cercetării. În acest caz, jucătorul urmărește minimizarea riscului de a lua decizii

eronate din cauza necunoașterii stării concrete a naturii. Prin această variantă se încearcă aducerea la zi a datelor istorice relative la distribuția stărilor naturii. În cadrul acestei variante, jucătorul urmărește alt obiectiv fundamental — minimizarea riscului luării deciziilor eronate din cauza insuficienței de informații.

Cum soluțiile oferite de cele două variante sunt identice, se pare că metoda oferă un consens general asupra celor două obiective fundamentale: câștig (rentabilitate) — risc. Soluția oferită încearcă să rezolve o problemă importantă din teoria economică, și anume cea cu privire la dilema câștig — risc. Astfel, modele sofisticate de evaluare, analiză și gestiune a riscurilor oferă și soluții care satisfac și celălalt obiectiv opus — rentabilitatea.

Identitatea celor două soluții nu este o coincidență. Este vorba de aceeași problemă, abordată din două puncte de vedere diferite: rentabilitate și risc. Metoda descrisă pare a oferi o *soluție acceptabilă* dilemei rentabilitate — risc.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Dimitri P. Bertsekas. Abstract dynamic programming. Athena scintific, 2013.
2. Eric V. Denardo. Dynamic programming. Models end application. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-hall, 2003.

WHAT IS EQUITY IN EDUCATION

HAJAJREH Mohammad, Doctorate student, ULIM

Equity from the middle might be associated with practices that set fair limits on educational capabilities. Richardson [4] has drawn attention to the question of establishing limits on the range of capabilities from which an individual can choose and Sen [5] has criticised what he calls transcendent views of justice, preferring those that can help rank one set of choice above another. Equity from the middle in education might be processes that enable these limits and forms of ranking to take place fairly [3].

In a research project with colleagues working for the Ministry of Education in Kenya we tried to assess how changes in the KCPE examination (a national exam taken at the end of the primary cycle) related to statistical data on the poverty of certain districts [8].

We were looking at the distribution of instructional materials and teacher training in very different regions with different levels of wealth and poverty and different social conditions for girls and boys. This equity from the middle, associated with these flows of education resources, is often termed efficiency [3]. However we were not only interested in whether or not training or textbooks had been delivered, but the extent to which their circulation was redistributive to the poorest children and subject to discussion by school committees in which the poorest parents could participate. We were thus concerned to chart the ways in which equity from the middle articulated with equity from above, that is some rules regarding the provision of quality education to all children in Kenya, and equity from below, which would ensure the participation of community discussion of that education that would include even the poorest parents. Provision of equity from the middle (instructional materials and teacher training) was thus necessary but not sufficient for an expansion of educational capabilities for children in diverse regions of Kenya. But the assessment of equity from the middle allowed us to make some judgements about equity from above and below [7].

All the three forms of equity I have distinguished are important in order to expand capabilities in education and assess equality, given human diversity. Equity from below which entails dialogue and discussion about the expansion of a capability set across many different points of view cannot be sustained without an architecture of regulations and laws associated with equity from above. But without the flows of ideas, skill, material resources, and time which substantively expand the capability set and are associated with equity in the middle no education is delivered. Equity from above without a specification of the nature and indeed the limits on resources and capabilities associated with equity in the middle, and the tolerance and respect and fairness associated with equity from below, is likely to become hollow rhetoric. Equity from the middle, without the connection to reasoned legal frameworks associated with equity from above and participation, dialogue and critique associated with equity from

below is likely to become a sterile managerialism [8].

Distinguishing different forms of equity highlights a number of process that complement each other in expanding a capability set. From the bottom it is important to look at agency, from the top to look at rules and institutions that frame negative and positive freedoms linked to a theory of justice, and from the middle to ensure flows of resources, a dynamic between ideas and values that is attentive to limits and judgements, but not just meagrely constrained by these assessments [1].

How can we operationalise equity and equality of capabilities in ways that are useful to education planners? A 6-year study in a secondary school in a poor township in Durban shows some of the ways in which equity works, but is also very difficult to implement [2]. In the first years of the study teachers and learners talked of AIDs as far away, mentioned in connection with distant relatives or pupils who had long left. Gender hierarchies seemed entrenched [3]. Girls were described with derision and women teachers did not talk confidently in staff meetings. By the end of the study much had changed. Teachers and children talked about gender in many settings. The headmaster was immensely proud of the work of the older women guidance teachers. An AIDs awareness day, organised by the student representative council, had resulted in murals painted in the centre of the school. Children talked about what they did to support friends with AIDs. However, there were still assumptions about how girls should be 'moral' and many advocates of compulsory virginity testing. However a number of girls talked about making up their own minds on these issues. Despite many difficulties, which included lack of infrastructure and young people's difficulty in gaining access to work or higher education after school, elements were evident of the school community working towards expanding capabilities and negotiating diversity equitably [6].

The school would have found it enormously difficult to build these kinds of relationships if it had not had recourse to equity from above, from the middle and from below. The South African Constitution guarantees all children the right to education and the provincial ministry has reasonably fair mechanisms for teacher deployment. Thus, because of equity from above, children from the poorest households were not being denied access to education or failing to progress because of a lack of resource. There was a flow of information and training packages to teachers and learners concerning gender equality, AIDs awareness, health and rights representing equity from the middle. Their value was enhanced because of the legislation on fair admission and progression (equity from above) and the opportunities for critique and discussion (equity from below). Conditions had been established in the school for equity from below where teachers and learners with very different views about gender, the AIDs epidemic, politics and economics in South Africa could talk and listen to each other. I do not want to romanticise this school as all who worked there also talked about many problems, but I do want to point out how these intersecting forms of equity contributed to expanding the capability space allowing for combinations of valuable objectives by diverse actors [5].

This paper has distinguished different ways of thinking about equity in education and considered how these might support the expansion of a capability set and contribute to equalising capabilities in education. In so doing it has attempted to begin to point to connections between the idea of equity, ubiquitous in the education policy vocabulary, and more normative discussions of equality and capability. The analysis has thus associated equity with particular forms of social arrangement which support the freedoms and forms of equality associated with capabilities. The discussion has thus attempted to reposition the term equity detaching it from an evasion of a connection with equality, which some of the unspecified policy language seems to suggest. In defining equity in education using shifting historical contexts the analysis has sought to lay out how a substantive link between equity and equality in the space of capabilities might be explored.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Kenya Ministry of Education. (2005). *Kenya Education Sector Support Programme, 2005-2010*. Nairobi: Ministry of Education, Science and Technology.
2. Moletsane, R., Morrell, R., Unterhalter, E., & Epstein, D. (2002). Instituting gender equality in schools: Working in a HIV environment. *Perspectives in Education*, 20(2), 37-53.
3. Rawls, J. (1971). *A theory of justice*. Oxford: Oxford University Press.

4. Richardson, H. S. (2007). The social background of capabilities for freedoms. *Journal of Human Development*, 8(3), 389-414.
5. Sen, A. (2008). The idea of justice. *Journal of Human Development*, 9(3), 331-342.
6. Williams, R. (1975). *Keywords*. London: Fontana.
7. World Declaration. (1990). *World Declaration on Education for All*. Paris: UNESCO on line www.unesco.org/education/efa/ed_for_all/background/jomtien_declaration (consulted October 2008).
8. Yates, C., Limozi, J., Kingi, O., Ngware, M. W., Ndambuki, J., Casely, J., et al. (2007). Delivering quality and improving access: An impact evaluation of the instructional materials and inservice teacher training programmes. Nairobi: Report prepared for the Ministry of Education.

EQUITY IN EDUCATION

HAJAJREH Mohammad, doctorate student, ULIM

What is equity in education? A well developed literature has expanded our understandings of equality in education considering how to interpret the ideal of respect for all in schools, while taking account of differences between children, the gap between children and adults, the significance of cultural and social relations, and the dynamic of family life. However, there is less conceptual writing on the nature of equity in education.

Equity appears more frequently than equality in policy texts. For example the World Declaration on Education for All [11] expresses its vision as „universalising access and promoting equity” (World Declaration [11, p. 4]) but does not define equity. Equity is frequently used in national policy documents, but there is no a clear definition of equity.

Equity is first among the four goals for the partnership between the Kenyan government and large multilateral and bilateral donors to support the education sector „ensuring equity of access to basic education” [2] but no definition of equity is provided. Similarly the South African Eastern Cape Provincial Minister of Education outlining plans to retrain under qualified teachers and open adult basic education centers in 2002 set these measures as instances of responding to key challenges „the culture of human rights, democracy and equity” but did not explain the connections further. These underspecified definitions make understanding the normative assumptions of equity difficult and this has consequences for implementation.

The standard definition of equity is „the quality of being equal and fair” and „that which is fair and right”[12]. Equity might thus be thought of as equality turned into an action, a process of making equal and fair. But the academic literature which uses the term equity in education does not stress this active dimension separating equity from equality, but concentrates primarily on fairness in distribution, collapsing equity into aspects of equality. For example, South Africa define equity as comprising equal treatment for all races, equal educational opportunity and educational adequacy. Equity is partly the quality of being just and fair and partly as the process that supplies the underlying principles as to why a system is fair. It is not clear from this discussion why equity is preferable to equality in providing this grounding for fairness. Seeing equity primarily as fair distribution opens these discussions to the critique posed by Sen (1992) regarding what the metric of interpersonal comparison in discussions of equality is to be. Are inputs and resources or outcomes to be fairly distributed and is equal distribution fair? Personal heterogeneity in social and historical attributes and conditions and differences regarding conceptions of the good have enormous significance for how we think about why people learn, what is selected for learning and how learning is organized and progresses. This diversity complicates the idea of fairness and without specifying how diversity intersects with equity the term risks becoming either merely rhetorical or impossibly difficult to implement.

The author tries to bring together two themes. Firstly, an examination of the historical evolution of the concept of equity in English, the language used in many of the key policy documents that use the term. Through this, to draw out what some different elements of historical ideas about fairness might mean in education. It looks at these different forms of equity for the light they throw on the ways in which Sen enjoins us to think about

equality in the space of capabilities. Sen's capability approach makes the argument that the metric of interpersonal comparison needs to take human diversity as a central concern [4]. Capabilities, which represent the freedoms to achieve combinations of valued functionings are real alternatives to formulate and achieve wellbeing. Capabilities are thus responsive to heterogeneities which are central, not incidental to the ways in which equality is conceived [5]. In looking at different emphases within the idea of equity, it is important to draw out how these might help delineate forms of social arrangement which, given a range of human heterogeneity, can shape expansion of a capability set. In so doing equity works in particular ways to establish conditions for consideration of equality in the space of capabilities.

To make this analysis, the author draws on methods suggested by Raymond Williams in *Keywords* for exploring changing "formations of meaning... of many of our central experiences" [10, p. 13]. Williams dealt with shifts in the meaning of equality, but did not discuss equity, suggesting possibly this was not the puzzling and contested term in the mid 1970s it is today. Following Williams, we should examine some shifts in the meaning of equity in English. It is possible to connect these with political, economic and social changes in Britain. There are different forms of equity in education associated with selected postcolonial processes in order to indicate how widespread actions of equity in education have been.

The term equity appears in English in three different guises associated with three very different forms of social relationships. One of the earliest uses of the term appears in the writings of John Wycliffe in his translation of the Bible from Greek and Latin to English, thereby making it more widely available. In translating the Book of Malachai, the last book of the Old Testament in 1382 Wycliffe used the word equity to mean reasonableness between people, a quality of avoiding insisting on one's own rights or views too vigorously. As listed in the Oxford English Dictionary the phrase he used was "In equitee he walkide with me"[12] At about the same time Chaucer expanded the sense of equity to take in the idea of fairness and justice between people. In his translation of the work of the sixth century Platonist scholar Boethius, *De Consolatione Philosophiae* into English completed about 1374 Chaucer used the term as follows: "Amonges bise binges sitte e heye makere..to don equite". (IV. vi. 144 quoted in Oxford English Dictionary [12]). The middle English is rendered in contemporary English as "Amongst these things sits the high maker [i.e. God] to do [them] equity". Equity is thus a virtue you do and perform; it entails God sitting amongst all He has created, treating them equally. The author would like to term this form of equity, equity from below, because it is a way of thinking about equity that is associated with a belief about people's access to powerful knowledge—the Bible or philosophy or nearness to God—the importance of everyday relations of respecting each other, whatever our differences. In this guise equity says something about a form of conduct people value on an everyday basis between themselves, and the process of establishing this is one of fairness and tolerance.

Thus, in this meaning equity in education entails some acceptance of a space of negotiation in which particular concerns of groups or individuals on say curriculum content or the form of assessment or the treatment of girls and boys or the approach to management are negotiated not on the basis of majority rule, or the intensity of one person's view with regard to another, but through a process of reasonableness and reflection that considers each person participating in the discussion has a valuable opinion, but what is most valued is the process of establishing the considerate and fair relationships that support negotiation, questioning and discussion. Equity from below seems to align with the emphasis in the capability approach on agency and process freedoms and in Sen's interest in deliberative democracy [6]. My conjecture is that social conditions that foster equity from below would also support the development of agency and process freedoms in education for diverse individuals and thus enhance the range of real alternatives very heterogeneous people can consider for themselves and others in expanding a capability set.

Here is an example of equity from below in education depicted in the relationships to support learning associated with an anti-colonial struggle marked by considerable differences of view. Stanley Mabizela, active in the ANC Youth League in the Eastern Cape in the 1950s, recalled some experiences 40 years later [1]:

We did query the policy of non-racialism. We were young and we said "why can't we fight and drive them away?" But our elders in the organization were very patient people. They told us the history of the ANC and took pains to explain why the ANC must be non-racial. It was something which was not very easy to accept at the

beginning, because of immaturity, because of youthfulness. We would tell our seniors that we don't agree with the policy; but this was a topic that was handled so many times that gradually you got to understand the reasoning behind it: that first and foremost whites in South Africa came over three hundred years ago and they now have nowhere to go. Secondly—and this is the stressed point in the ANC—whites are human beings like ourselves except that they have got the wrong ideology in their heads. And with time they will change and we will stay with them as brothers and sisters, as our fellow human beings [1].

Although this example of equity from below is not in a school, but in the discussions taking place in a political movement, it does exemplify the sense of people working together through their differences, even when, as under apartheid, these were profound and the effects are hugely destructive. We have a sense that the process of discussion and participation in debate goes toward establishing fairness. We also have some nuance regarding the ways in which agency freedom is constituted socially. The enlargement of capabilities through this form of equity expressed Mabizela's reflective assessment of what was important, his values entailed changing ideas about racism and establishing a community of equals in South Africa.

Equity from below thus takes seriously aspects of personal heterogeneity both in circumstances and in conceptions of a good life, as this second example makes clear [7].

Equity from below in this form is not unknown or impractical in schools. There is an analysis of discussions with children and teachers working in the schools of the Brazilian Landless People's Movement and the Plural School contain many instances of the curricular transposition of equity from below. However, it is worthy to highlight how fragile and difficult to sustain such initiatives in school settings. Thus expanding a capability set through forms of equity in schools requires enormous attention to the process of curricular transposition, discussion with and support for teachers, and particular attention to issues of management and infrastructure. Equity from below, possibly because it works with everyday social relations, is not "natural"; expanding a capability set for the very diverse groups that work together in a school demands considerable understanding and reflection to sustain the agency and process freedoms. But while these are necessary, they are not sufficient.

The problem of sustainability highlights a second aspect of equity evident in the meaning of the word which came into English in the sixteenth century. During a period of struggles over authority between the King and the Church, equity came to mean a form of law making, an appeal to natural justice or a reasoned set of laws above the existing and contending centers of power and juridical authority. This meaning was first mentioned in English in 1574 in a translation of Thomas Littleton's work on forms of land tenure, originally written in French in 1481. The English translation of this work during the reign of Elizabeth I rendered into English for the first time the notion of equity law. Littleton referred to equity law as a particular form of regulation of land holding „They bee taken by the equitie of the statute” [12]. From the late fifteenth century equity laws which dealt with legal matters appropriate neither to the courts of the Church or the Crown came to be codified and special courts of equity were established. I would like to term this "equity from above" because it was a form of regulating actions according to rules, guided by reason and later by ideas of rights and fairness that could be recognized in a particularly powerful kind of court.

This meaning of equity in education indicates that there are rules that have been decided as fair and reasonable by some widely recognized body of opinion. Issues for regulation in this way might be how many years of instruction constitute an acceptable level of education that provides lives of value for all children across widely differing contexts. Another might be what level of pay should be awarded to teachers relative to the median wage of a country. Seeing equity in terms of reasoned (and potentially revisable) rules implies children or teachers would have rights to have this level of schooling or pay granted to them. Some body therefore carries the obligation to satisfy these rights and to put in place procedures for ensuring their delivery in diverse contexts. Equity from above and the appeal to rules and notions of public good resonates with the concerns in the capability approach with instituting conditions for positive freedoms

It also helps to illuminate the ways in which Sen and Rawls have written about capabilities being incorporated within the remit of the principles and processes outlined in *A theory of justice* [3]. The authority for „equity from above" would come in Rawls' analysis from the social contract made in the original position and the exercise of the two moral powers—a capacity for a sense of justice and a capacity for a conception of the good. Other views of the rules that assure capabilities point to processes of participatory discussion and ethical rationality

Here are some examples of equity from above. The South African Constitution guarantees all children a right to education and to be treated with dignity. The South African Schools Act [7] specifies that corporal punishment in schools violates dignity and the rights of children not to be treated in a cruel and inhuman way. In 2000 the Constitutional Court responded to a challenge to this law by a group of 196 Christian independent schools. They argued the law violated the views of their community on the importance of corporal punishment. The court ruled that the limitation placed on the values held by members of these churches was justified. It was important to establish norms and standards in all schools consonant with the values of the Constitution on human dignity. Parents had a right to administer corporal punishment in their homes, if this was enjoined by their religious beliefs. But they were not justified in requesting this of teachers, who were employed to ensure fairness in all publicly funded schools [7].

This example of equity „from above” concerns a national jurisdiction and the processes of its parliament and courts. I want to give two more examples of equity from above that show it operating in relation to units of justice that are both larger and smaller than a nation state. In India the women’s empowerment movement, Mahila Samakhya, established in the 1990s, worked with a large government programme to expand education provision, the District Primary Education Programme (DPEP)[9].

Equity from above may also operate above the nation state though, here the process is not likely to have the juridical weight of statutes and Constitutional guarantees. Discussions of global social justice point to its potential as a counterweight to the rampant growth of global corporations often operating with little heed for the rights of people or the effects on the environment. The legal requirements laid down by the Convention on the Rights of the Child and the Convention on the Elimination of Discrimination against Women are examples of equity from above associated with global-national relations. While many countries opt out of the clauses of these conventions that are considered too demanding or in contradiction with national customs, the author thinks they point interestingly to the possibilities for thinking about a Convention on Education for All (EFA). This raises the question of whether it is feasible or desirable to establish global mechanisms for equity relating to the provision of education of quality with some of the same clout as those that apply to the strictures associated with the World Trade Organization or the International Criminal Court. In *Gender, schooling and global social justice* the authors tried to conceptualize how institutionalizing an approach like this that drew on a vocabulary of rights would need to be supplemented by concerns with needs and capabilities that took account of minimum levels of necessary provision of education on the one hand (responding to needs) and the complexity of human diversity and the intricacies of agency (responding to capabilities) on the other. In thinking about education globally through the concept of equity from above and the expansion of capabilities at the supra-national level, one has to take into account many layers of heterogeneity, but the notion that it would be possible to establish principles of fairness that expand capabilities is very appealing [8].

A third meaning of equity is associated with the emergence of capitalism and the social changes that came about as money came to play a central part in economic and social life in Britain. First used in the eighteenth century, this meaning of equity is associated with finance and a process of redeeming money or making investments. Thomas Arbuthnot, in satirising the activities of the archetypical, honest plain-dealing, but short tempered Englishman John Bull, wrote a sardonic tale about the tangled law suits of the gentry describing the comic figure Esquire South and questioning whether he had ”the equity of redemption” in relation to land he had mortgaged (quoted in [12]). By this form of equity Arbuthnot meant a process through which a mortgagor, who had forfeited his estate, might redeem it within a reasonable time by payment of the principal and interest (ibid). Equity is thus a form of share or ownership, but its value is given not by intrinsic worth or a fixed rate of interest, but by the prevailing social arrangements of the market. I would like to term this equity from the middle to draw out the sense in which social arrangements mediate flows of value in education.

Equity from the middle in education is associated with the movement of ideas, time, money, skill, organization or artefacts that facilitate „investments” in the learning of children or adults and the professional development of teachers. Just as money or equity stock is not in itself valuable without attendant social arrangements that confer worth, equity from the middle-be it for example forms of teacher training, or user fees, or modes of school transport-is not in itself fair or just without an articulation with equity from below and equity from

above. Thus the older meanings of equity as regulation (equity from above) and as participation among equals (equity from below) confer on the new word (equity from the middle), a sense that the social arrangements that make up the market-like flows that facilitate education and learning must be fair. In expanding a capability set, they would need to be attentive to redistribution, particularly when forms of diversity and their history entail discrimination. Just giving equal shares of time or money will not mitigate the unfairness of existing social arrangements with regard to education, in the many societies where the consequences of the past are written in the present. But the ways in which a capability set expands are not laid down by absolute notions about justice or worth or naturally achieved through discussion and dialogue. The process itself has a particular character.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. International Relations and Cooperation,(2003) „Statement on the Death of Stanley Mabizela, Patriot, Leader and Diplomat”, from The Republic of South Africa, 9 April [online] Available at www.dfa.gov.za[Accessed: 14 November 2011]
2. Kenya Ministry of Education, 2005. <http://www.education.go.ke/ShowPage.aspx?department=1&id=7>
3. Rawls J. *A Theory of Justice*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press, 1971. The revised edition of 1999 incorporates changes that Rawls made for translated editions of *A Theory of Justice*. Some Rawls scholars use the abbreviation **TJ** to refer to this work.
4. Sen, A. (1992). *Inequality re-examined*. Oxford: Oxford University Press.
5. Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford: Oxford University Press.
6. Sen, A. (2005). Human rights and capabilities. *Journal of Human Development*, 6(2), 151-166.
7. Socio-Economic Rights in South Africa (2005). Edited by Danie Brand and Christof Heyns, Pretoria University Law Press, PULP.
8. Unterhalter, E. (2007). *Gender, schooling and global social justice*. Oxfordshire: Routledge.
9. Unterhalter, E., & Dutt, S. (2001). Gender, education and women's power: Indian state and civil society intersections in DPEP (District Primary Education Programme) and Mahila Samakhya. *Compare*, 31(1), 57-73.
10. Williams R. (1975). *Keywords. A vocabulary of culture and society*. Revised edition. OXFORD UNIVERSITY PRESS. New York
11. World Declaration on Education for All <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001275/127583e.pdf>.
12. www.oed.com. The official site of Oxford English dictionary.

CONTRIBUIE TURISMUL LA CREȘTEREA ECONOMICĂ A ȚĂRILOR EMERGENTE ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII?

**HALLER Alina-Petronela, PhD Scientific Researcher III,
Romanian Academy Branch of Iași-ICES „Gh. Zane”**

Tourism is one of the sectors with expectations for development in emerging economies. Given the fact that the share of agriculture declines and globalization is printing other trends, the emerging countries find niches for tourism development and, without pretending to achieve the similar competitiveness with consecrated destinations in the developed world, they can attract a growing number of visitors and increase economic growth and social development.

Key words: emerging markets, economic growth, tourism, globalization.

Mediul economic actual este din ce în ce mai competitiv. Avantajele derivă din progresul tehnologic și globalizare. Factorul tehnologic ieftinește transportul, modifică modelele de producție, facilitează comunicarea, iar globalizarea deschide accesul tuturor, state dezvoltate și emergente deopotrivă, la elemente de tehnologie, know-how, cunoaștere și destinații. Globalizarea pare, la o primă vedere, idelală, însă este un proces multifacțat, cu

avantaje și dezavantaje. Cu cât lumea devine mai globalizată, cu atât provocările competitivității cresc. *Paul Krugman*, în lucrarea *Pop Internationalism*, consideră competitivitatea ca fiind o *obsesie periculoasă* [6] deoarece corporațiile și instituțiile similare concurează una cu alta și, de aici, ideea că statele ar putea concura unul cu altul devine o obsesie periculoasă care interferează cu eficiența economică a afacerilor. Oricât de conștienți suntem de pericolul competitivității exacerbate, globalizarea elimină suficient de multe pârgii protecționiste care aduc statele emergente în fața provocării de a concura cu cele industrializate, net avantajate de globalizare, aceasta fiind, în realitate, un proces destinat economiilor dezvoltate.

Globalizarea este un proces ce nu mai poate fi oprit decât dacă totul se oprește [5, p. 19]. Globalizarea a produs, în timp, trei schimbări majore în peisajul mondial: ascensiunea lumii occidentale și nașterea modernității (sec. XV - XVIII), ascensiunea SUA (sec. XIX - XX) și, în prezent, „*ascensiunea restului*” [11, p.25], trecând prin fluxuri și refluxuri [5, p.19].

Leslie Sklair face distincție între trei concepte ale globalizării [10, p.3]:

- globalizarea - concept internațional sau centrat pe stat - presupune că internaționalizarea și globalizarea sunt concepte folosite alternativ, elementele centrale ale analizei fiind statele-națiune;

- globalizarea din perspectivă transnațională - elementele centrale ale conceptului sunt reprezentate de către practicile transnaționale, forțele și instituțiile internaționale. În cadrul acestui concept statul este doar unul dintre factorii luați în calcul (există teorii ale globalizării care nu acordă o importanță decisivă statului).

- globalizarea din perspectivă globalistă, statul este un factor pe cale de dispariție.

Poziția lui *Sklair* elimină extremele - centrarea pe stat și cea globalistă (sfârșitul statului).

Din perspectivă transnațională se postulează existența unui sistem global. Principalele elemente analizate sunt practicile transnaționale care nu sunt altceva decât practici a căror acțiune depășesc granițele naționale. Acest gen de practici, de tip transnațional, acționează concomitent în trei dimensiuni: economică, politică și cultural-ideologică care, împreună, formează sistemul global.

Între sistemul global și capitalismul global nu există sinonimie. Capitalismul global reprezintă forța dominantă a sistemului global, pilonii principali fiind corporațiile transnaționale. Acestea din urmă sunt instituțiile specifice economiei transnaționale, clasei capitaliste transnaționale, în sfera politică și a ideologiei culturale și a culturii ideologice a consumatorismului. Clasa transnațională este formată din patru mari categorii: proprietari și supervizori ai practicilor transnaționale și a afacerilor locale, birocrați și politicieni, profesioniști și elitele consumatoriste (comercianți și mass-media).

O companie devine transnațională când:

- interesele economice se extind peste graniță, favorizate de mobilitatea capitalului susținută de noile tehnologii și de noile condiții economice create de globalizare. O companie se globalizează cu ajutorul a patru criterii: investițiile străine, practici și analize comparative (benchmarking [7, pp. 96-103]), societatea corporatistă și viziunea globală;

- compania transnațională exercită un control ridicat al perimetrului în care acționează și chiar al vieții de zi cu zi prin practici competitive și globaliste;

- membrii transnaționalelor au o viziune îndreptată, cu precădere, spre exterior în special în ceea ce privește aspectele economice, politice și culturale. Dezvoltarea transnaționalelor se bazează pe liberalizarea comercială și pe rocada între substituția importului cu strategiile de promovare a exportului începând cu anii 1980 în majoritatea statelor în curs de dezvoltare;

- membrii transnaționalelor tind să împărtășească același stil de viață, aceleași metode de educație și consum (în special produse de lux);

- membrii transnaționalelor se consideră cetățeni globali.

Potrivit lui *Robert Reich*, companiile multinaționale se plasează în acele țări care oferă cele mai atractive avantaje atât în sfera producției cât și în cea a marketingului fără a mai ține cont de naționalitatea țării respective sau, mai explicit, a factorului național [9, p.76].

Piețele devin foarte atractive pentru investitorii străini odată cu liberalizarea lor. Companiile multinaționale, pe lângă *principalul lor obiectiv – maximizarea profitului*, urmăresc reducerea costurilor, legi mai permissive, posibilitatea de a prelungi ciclul de viață al produselor pe care să le vândă la prețuri accesibile astfel încât să își

majorizeze cifra de afaceri. Pentru atingerea acestor deziderate cele mai bune oportunități le oferă piețele țărilor în curs de dezvoltare [4, pp. 9-15].

Țările emergente sunt surse de creștere a veniturilor marilor companii și piețe de desfacere pentru acestea. Globalizarea nu face decât să poziționeze această categorie de state pe locuri secunde, fiindu-le dificil să concureze pe piața globală, unde competitivitatea companiilor originare de pe piețele statelor dezvoltate este superioară, agenții economici din statele emergente neavând posibilitatea, în special din punct de vedere financiar și tehnologic, pentru recuperarea decalajului. În aceste condiții, o nișă pe care țările emergente ar putea înregistra un oarecare succes, este cea turistică. Turismul depinde, în mare măsură de piesaj și preț. Nu negăm importanța factorului cultural și istoric în atragerea fluxurilor de turiști. Marea majoritate a destinațiilor turistice de notorietate se remarcă printr-un puternic factor cultural și istoric. Cu toate acestea, statele emergente au avantajul peisajului și a naturii relativ bine conservate, având posibilitatea de a se remarca pe piața ecoturismului și derivatelor sale.

Turismul în economiile emergente

Destinațiile consacrate sunt supraaglomerate, poluate și din ce în ce mai scumpe. Țările emergente oferă o alternativă datorată mediului mai puțin poluat, prețurilor mai accesibile și peisajului. Turismul oferă statelor emergente posibilitatea creșterii și regenerării economice a unor regiuni, reducerea sărăciei și conservarea biodiversității. Țările emergente suferă un proces de adaptare la noile tendințe impuse de către globalizare, una dintre acestea fiind schimbarea între sectoarele tradiționale, în special agricultura, și sectoarele terțiare, în special turism. Una dintre nișele cu mari șanse de dezvoltare este ecoturismul.

Țările emergente se caracterizează prin venituri și productivitate reduse, de unde și necesitatea diversificării activităților economice în cadrul cărora să fie corect administrate resursele naturale, iar populația locală să se implice într-un asemenea mod încât obiectivele urmărite să fie atinse printr-un echilibru socio-economic și de mediu. Asemenea activități sunt și cele turistice.

Turismul cultural este o piață în expansiune. Una dintre principalele motivații ale turiștilor este cea culturală. Îmbogățirea cunoștințelor, dobândirea unor informații noi, vizitarea unor situri istorice, aprecierea unor opere de artă în forma lor originală sunt factori care atrag în anumite țări, orașe sau regiuni, milioane de turiști anual. În cazul țărilor emergente, expansiunea turismului cultural este posibilă dar cunoaște anumite blocaje pentru a ajunge la un nivel de dezvoltare similar destinațiilor consacrate. Principala limită în dezvoltarea turismului cultural al țărilor emergente costă în informațiile limitate ale potențialilor turiști despre cultura, arta și istoria acestora. Turismul cultural este, de regulă, asociat cu cel urban dar, la fel de bine, este practicat și în mediul rural dacă, prin strategii adecvate, este promovat și inclus în pachetele turistice. Arealul cultural conține caracteristicile fizice ale zonei turistice, moștenirea culturală, evenimentele culturale (expoziții, infrastructură – teatre, muzee, galerii, librării, facilități recreaționale, puncte de vânzare etc., la care de adaugă produsele culturale derivate cum ar fi magazinele de souveniruri, firmele de catering și produsele asociate cum ar fi infrastructura necesară pentru a permite accesibilitatea în zonă).

Dezvoltarea turismului cultural presupune [2]:

- consum cultural – monumente, situri, opere de artă, elemente de patrimoniu, peisaj (spații publice, clădiri, spații naturale);
- producători culturali – artiști din domenii diverse (de exemplu, muzică, artă);
- noile forme de cultură și industriile creative de tip hi-tech și hi-touch cum ar fi design, modă, software, caracterizate printr-o puternică flexibilitate și printr-o relație cu celelalte sectoare în expansiune;
- industria de evenimente – ansamblul de organizatori mass-media și logistici, de la managerii locațiilor de desfășurare a evenimentelor, la consultanți internaționali, organizatori de congrese și târguri, asociații sportive etc.

Țări emergente cum ar fi Polonia, Ungaria, Turcia, India, Brazilia, Rusia, Ungaria deja și-au făcut loc pe piața turismului cultural. Obiective renumite din marile orașe ale acestor țări atrag din ce în ce mai mulți vizitatori, fără să atingă rezultatele înregistrate de sectoarele turistice ale Franței, Spaniei, Italiei, SUA etc. dar cu perspectiva consacării lor pe piața turistică internațională.

Cu toate că principala motivație de călătorie este cultura și nu este imposibil ca țările emergente să dezvolte această formă de turism dacă promovează corect destinațiile culturale și istorice, turismul în natură rămâne

activitatea cu cele mai mari șanse de succes. Un număr în creștere de persoane își doresc să mențină contactul cu natura în mod diferit decât cel specific litoralului sau zonelor urbane.

La nivel european, turismul ecoturismul, turismul rural și agroturismul sunt forme prin care regiunile rurale combat declinul economic și migrația, iar comunitățile locale din rural își cresc prosperitatea [1].

Ecoturismul nu este un concept foarte bine definit, însă îl regăsim explicat ca fiind reprezentat de călătorii responsabile în natură, a căror calitate constă în conservarea mediului și îmbunătățirea bunăstării comunității locale, o formă de turism care satisface trebuințele prezente ale turiștilor, iar comunitățile gazdă își protejează și îmbunătățesc oportunitățile viitoare [3].

Ecoturismul presupune respectarea unor principii minimale:

- impact negativ minim asupra comunității și mediului;
- conștientizarea, în rândul turiștilor și localnicilor, a respectului față de mediu și cultura regiunii gazdă;
- generarea de experiențe plăcute atât turiștilor cât și gazdelor;
- ușurarea accesului la surse financiare necesare pentru conservarea mediului și pentru crearea de locuri de muncă destinate populației locale;
- sensibilizarea autorităților politice, de mediu și sociale, față de rural și posibilitățile de creștere economică a acestuia.

Elementele ecologice trebuie incluse în planurile de dezvoltare a turismului rural sub forma satelor eco unde oricine dorește experimentează viața sănătoasă prin gastronomie bazată pe produse ecologice locale și activități în natură [8, pp. 93-102].

Mediul rural al statelor emergente înregistrează un decalaj de dezvoltare față de cel urban și se confruntă cu o serie de aspecte problematice cum ar fi lipsa locurilor de muncă, părăsirea mediului rural în căutarea unui trai mai bun în urban, îmbătrânirea populației, reducerea activităților agricole tradiționale, pierderea tradițiilor și obiceiurilor, degradarea morală și fizică a mediului etc., tablou ce solicită regândirea activităților și instrumentelor necesare pentru revigorarea economico-socială, iar soluția a fost găsită în turism.

Dezvoltarea turismului în țările emergente necesită implicarea și educarea comunităților locale și autorităților, motivația fiind necesar a veni din interior, cu ajutorul resurselor și posibilităților zonei promovate, pe baza cărora se concep produsele turistice. Dacă facem referire la mediul rural, activitatea turistică nu este indicat să o înlocuiască pe cea agricolă. Micii producători agricoli și fermieri obțin avantaje din diversificarea activităților lor, implicându-se în turism. Este necesară și sinergia între mediul public și privat. Dimensiunea redusă a antreprenorilor și lipsa specializării cer sprijinul autorităților pentru promovare și training.

Dezvoltarea activității turistice în țările emergente atrage, pe termen lung, efecte cum sunt creșterea costului vieții și îngustarea sectorului agricol, ceea ce cere planificarea atentă a resurselor și activităților pentru a nu lăsa activitatea turistică să devină predominantă.

Globalizarea este un proces caracterizat, printre altele, prin tendințe de omogenizare, de deschidere și reducere treptată a barierelor de comunicare și transport. Secolul XXI a debutat cu avântul activității turistice, nu oricum ci sustenabil, având ca obiectiv echilibrul economic, de mediu și social.

Țările emergente și-au făcut loc pe piața turistică internațională, unele dintre acestea prin turism cultural, altele prin cel în natură. Turismul a modificat obiceiuri și valori. Acest aspect ce se produce și ca urmare a procesului de globalizare nu numai a activității turistice. Dezvoltarea turismului, în țările emergente, cere tocmai conservarea tradițiilor și culturii, vizitatorii străini fiind atrași de autenticitate, de unicitate, și mai puțin de omogenizare.

Dezvoltarea turismului în statele emergente echilibrează demografic anumite zone, permit femeilor să se manifeste activ pe piața muncii, determină populația să se educe și să își lărgască orizontul cultural, permite îmbunătățirea veniturilor și calității vieții etc. În lipsa altor activități, cum ar fi cele industriale, financiare, cercetare – dezvoltare care să le consacre pe piața internațională, țările emergente găsesc posibilități de creștere sustenabilă prin turism, în forme diverse, în funcție de avantajele fiecăreia în parte.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. ***, 2012, *How to Establish a Rural Tourism Business*, Athens: Greek National Tourism Organization.
2. de la Torre Genoveva Millán Vázquez, Arjona Fuentes Juan Manuel, Hidalgo Luis Amador, 2013, „Rural Tourism in Natural Parks in Andalusia: An Analysis of the Demand of the Tourist Consumer”, in *International Journal of Humanities and Social Science*, vol. 3 no. 1; January.
http://www.ijhssnet.com/journals/Vol_3_No_1_January_2013/6.pdf
3. Galloway, Laura, Haniff Amos, Jakobi Nino, *Ecotourism - The Experiences of Three European Providers*, https://www.ntu.ac.uk/nbs/document_uploads/109340.pdf (accesat 11.04.2016, h. 17.16).
4. Haller, Alina-Petronela, 2016, „Globalisation, Multinational Companies and Emerging Markets”, in *Ecoforum*, Volume 5, Issue 1(8), pp. 9-15.
5. Khanna, Parag, 2008, *Lumea a doua. Imperii și influență în noua ordine globală*, Iași: Polirom.
6. Krugman, Paul, 1996, *Pop Internationalism*, Boston: MIT Press.
7. Martinaș, Cristian, 2004, „Benchmarking-ul - Componentă a managementului resurselor umane”, în *Administrație și Management Public*, nr. 3, pp. 96-103
8. Medojevic, Jovo, Milosavljevic Sasa, Punisic Milan, 2011, „Paradigms of Rural Tourism in Serbia in the Function of Village Revitalisation”, in *Human Geographies – Journal of Studies and Research in Human Geography*, 5(2), pp. 93-102.
9. Reich, R., 1983, *The World of Nations*, Oxford University Press.
10. Sklair, Leslie, 2000, „The Transnational Capitalism Class and the Discourse of Globalization”, in *Cambridge Review of International Affairs*, London, p. 3; <https://www.globalpolicy.org/globalization/defining-globalization/27656-the-transnational-capitalist-class-and-the-discourse-of-globalization.html>
11. Zakaria, Fareed, 2009, *Lumea postamericană*, Iași: Polirom.

NOUA ECONOMIE A CUNOAȘTERII ÎN SISTEME DESCHISE ȘI DESCENTRALIZATE

**GÂF-DEAC Ioan, Professor PhD., USH-UBB, Member of Doctoral School,
University of Petrosani, Romania**

VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești, Nuclear Research Institute (ICN)

NICOLAE Marian, Senior Lecturer, PhD., Bioterra University

HURLOIU Ioan Iulian, Lecturer, PhD., SH University of Bucharest

BĂRBULESCU Adrian, PhD. Student, E.M. Lupeni, University of Petrosani

The article shows that modifying conventional economy is based on quasi-continuous reconfigurations, the adjustments, adjustments to turbulence. The digital revolution has the greatest transformations acted from the beginning of the XXI century. It relies on technology as a system operator / operator changes. Ideas extensive contextual returning from treatment in the work Gaf-Deac I.I - New Economy between knowledge and risk (Ed. Infomin, Deva, 2010), being specified that,] n essence, assist in linking integrative networking nature of the economy, which thus becomes "new". It also appreciates that the phrase "New Economy" can be reduced to subsidiarity conceptual, as long as "a network", the quasi-continuous / permanent occur ratios and discipleship whose elements the combination are related orders higher crowds. "The new rules" in the "New Economy" are nothing but the result of combinations of reports and relationships between elements of conventional economic substance

Keywords: The digital revolution, new economy, new rules of the new economy, the metaphysical plan of the new economy.

Natura și construcția umană sunt într-o continuă devenire (Best, S; Kellner, D., 1991) [în 3]. În epoca actuală bunurile și serviciile produse de oameni contribuie mai substanțial la creșterea calității vieții, iar viața umană (traul) se supune unor proceduri de decurgere mai ingineresti (*engineered*).

Kevin Kelly (1998) [în 3] apelând *teoria complexității*, explicată prin logica paradigmatică a sistemelor biologice, emite viziuni pentru *economia viitoare*, bazate pe noi forme de control organizațional și social. În economia viitorului, controlul este dispersat în manieră *înalt pluralistică* în sisteme deschise și descentralizate. Elementele de sistem, de tip: 1) naturale; 2) tehnologice; 3) economice și 4) sociale determină co-evoluții spre „superior”, într-o civilizație neo-biologică susținută de o *nouă economie*. Între elemente se înregistrează operaționalizări, conexii, schimbări de coordonate și cooperare.

Considerațiile de mai sus sugerează planul metafizic al *noii economii*, a cărui suport principal se regăsește în *noile tehnologii*. Justificarea afirmației rezidă din necesitatea de a folosi metafore din natură spre a legitima noile forme ale economiei și organizării colectivităților umane.

Modificarea economiei convenționale se bazează pe reconfigurări cvasi-continue, de la ajustări, adaptări la turbulențe. *Revoluția digitală* deține întâietatea acțională pentru transformările de la început de secol XXI. Aceasta se bazează pe tehnologie ca sistem operant/operator de modificări.

Se avansează constatarea că „revoluțiile” care marchează modificările economice se pot diferenția ca profunzime și potențial de imprimare a ciclității schimbării. Această constatare conduce la inițializarea conceptuală a „*economiei de rețea*”. În fond, noua economie și noile tehnologii pot fi considerate forțe inestimabile, imuabile ale procesului.

Potrivit lui Kelly K. (1998) [în 3], acestea nu trebuie temperate sau supuse unor reglementări restrictive. Mistificarea mecanismului puterii și dominării în societate cu ajutorul economiei și tehnologiei are loc atunci când se simplifică paradigma „procesului imuabil”, renunțând la explicațiile reale ale complexității și auto-organizării, care sunt caracteristice economiei în sine. Se emite constatarea că noua economie și noile tehnologii pe termen mediu și lung sunt cele care vor restructura global capitalismul. Ele devin motorul „marii schimbări”.

În esență, se asistă la relaționarea integrativă, de natură rețelistică a economiei, care astfel devine „nouă”. Se apreciază, de asemenea, că sintagma „*Noua Economie*” poate fi redusă la subsidiaritate conceptuală, atâta timp cât „într-o rețea”, în mod cvasi-continuu/permanent se produc raporturi și relaționări a căror elemente combinate sunt aferente ordinelor mari de mulțimi. „Noile reguli” în „*Noua Economie*” nu sunt altceva decât rezultatul combinărilor de rapoarte și relații între elementele de substanță ale economiei convenționale (fig. 1.) [3].

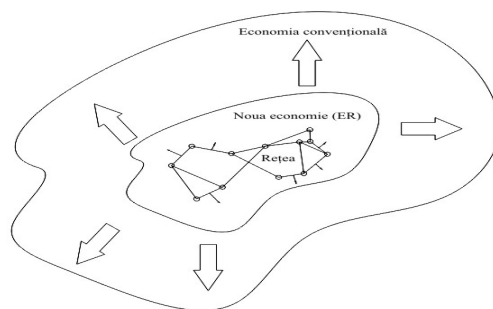


Figura 1. Economia de rețea (ER) ca materialitate pentru Noua Economie

Peter Drucker (1969) [în 3], odată cu introducerea noțiunii de „lucrător inteligent” sau „lucrător de cunoaștere” (*Knowledge Worker*) prefigurează incipiența conceptuală pentru Noua Economie. În mod fundamental, Noua Economie se bazează pe Economia Informației, (*Information Economy*), întrucât rolul explicării discontinuităților revine preponderent informației. De aceea, în mediul productiv/reproductiv se înregistrează preocuparea pentru creșterea volumului și calității informației.

Afacerile bazate pe cunoaștere (*Knowledge Businesses*) decurg dintr-un *capital de cunoaștere*. În măsura în care informația se reconfigurează (de exemplu, parcurge procesul de digitalizare, urmat de formalizare rețelistică), economia suferă transformări operaționale considerate noi, inovative. Rolul superior al informației în raport cu alte „substanțe” din economie se înfățișează semnificativ, în sensul contributiv al acesteia la dezvoltarea sistemelor de calcul (computere) și telecomunicare. Se poate afirma că, în fapt *comunicarea devine bază, fundament, esențialitate pentru cultură*.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Acum, este îndreptățită constatarea că se trăiește într-o lume economică a *schimbărilor neparalele* (Castells, M., 1996) [în 3]. Globalizarea este procesul „fără stăpân, și „fără sediu”. De aceea, se emite ideea că Noua Economie nu va putea avansa prea mult bazându-se doar pe înțelegerea (străpungerea) complexității și pe auto-organizare. Mai mult ca oricând sunt necesare noii teorii și formalizări de perspective, pentru „a da sens” globalizării, revoluției informaționale, „a orienta” creșterea societății rețelizate, respectiv a noii economii mondiale.

Co-evoluția umană, a tehnologiilor și a naturii poate fi apreciată doar prin evidențierea relaționărilor și a co-dependențelor. Noua Economie, dacă nu funcționează după regulile clasice, are nevoie de noi reguli. În fond, se asistă la un *determinism tehnologic*, care este caracteristic sistemelor triviale, odată ce tehnologiile sunt configurate și amplasate în mediul economic.

Tehnologiile inventează operaționalizări, însă informația produce „re-aranjamente” critice în economie, în măsura în care actul principal operațional al acesteia este conectarea/conecția/ conexiunea. În fond, *conectarea* înseamnă formalizarea premiselor pentru *comunicare*. În contemporaneitate, primul deceniu al secolului XXI se asistă la proliferarea reprezentativității „ marilor scheme de creștere economică”.

Particulele economice (firmele) sunt angrenate în marea schemă a creșterii economice, a amplificării, extinderii și relaționării identificate între tot ceea ce este ființă și tot ceea ce este obiect, ori fenomen economic. *Relaționările și comunicarea* pot fi considerate subiecte operaționale ale *Economiei de Rețea*. În principiu, ar fi de așteptat ca *noi reguli* să guverneze această schimbare structurală pe care o suferă în plan global economia convențională a contemporaneității. Totuși, nu apar noi teoreme economice sau axiome fundamentale, științifice, în general revoluționare, net diferite de cele clasice. Mai degrabă teoriile economice noi sunt aplicații ale teoriei economice generale de bază, clasică. De asemenea restructurarea, deci evoluția economiei spre Noua Economie se evidențiază în jurul câtorva axe, ce arondează mulțimea proceselor de transformare.

Din rândul acestora se amintesc :

- *acceptanța*, respectiv însușirea mai frecventă a noilor reguli operaționale economice din fluxurile de producție/reproducție de a fi rezultate direct și imediat din inovare/inovație; în acest fel se asistă la „perfecționarea cunoașterii” și la „imperfecționarea necunoașterii”.

- instituirea unui mediu favorabil *cultivării necunoașterii ca resursă* pentru cunoașterea urmărită/căutată. Rețelele oferă agilitate de înaltă rezoluție în a găzdui cunoașterea/necunoașterea economică.

- marile succese ale cunoașterii economice, odată obținute/ adjudecate intră în mulțimea de elemente de „*neo-convenționalitate economică*”. Această expresie este introdusă în premieră în lucrarea de față. Pe această bază, este posibilă statuarea necunoașterii (a ceea ce nu se cunoaște economic) în „convenționalitatea economică”.

- pe baza elementelor conceptuale de mai sus, ciclurile „naștere – creștere – maturitate – declin - dispariție” dobândesc o nouă intensitate operațională, se scurtează și se înmulțesc în fondul economic general, bazat pe obținerea avantajelor competitive.

Este dificil de imaginat ce anume ar fi posibil să apară/să se instaureze după formalizarea și funcționarea Economiei de Rețea. Saturarea Economiei de Rețea și inconsistența imaginativă a unei noi formule pentru o „Neo-Nouă Economie” nu înseamnă „sfârșitul istoriei economice”. Însăși procesarea cvasi-continuă, densă și performantă din Economia de Rețea este cea care salvează conceptual situația creșterii economice, deoarece se operează cu inovația, noutatea infinit rezultată din cvasi-infinitatea combinării raporturilor și relațiilor economice. Economia de rețea vizează avansul în adâncime (microcosmosul micro-electronic) și în lungime (tele-cosmosul comunicării și conexiunilor prin conectivitate) (*fig.2*) [3].

Rețelistica economică reprezintă baza emergenței economiei către Noua Economie. Pulsațiile procesărilor economice se regăsesc în prezent, în mod preponderent în mediul non-computerelor.

Totuși, în anul 2016, se apreciază că pe plan mondial s-a manifestat existența a aproape un miliard de sisteme computaționale (personale) în raport cu populația totală a globului pământesc. Tendința vizibilă este de schimbare a raportului de mai sus, nu atât pe baza tehnologiei cât pe baza comunicării, ca element fundamental al existenței culturale, respectiv economice.

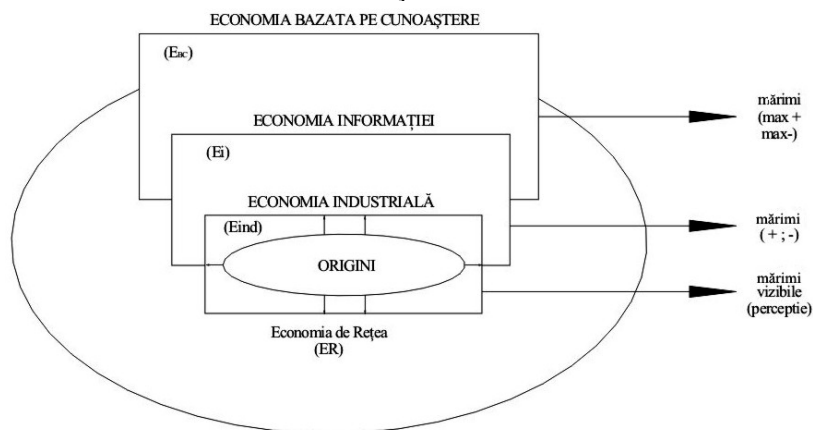


Figura 2. Atotcuprinderile din Economia de Rețea

Cercetând manifestările procesuale din economia contemporană, inclusiv din cea a României, se concretizează tentativele de a sistematiza conținuturile pentru eventuale *noi reguli ce pot defini comportamentul Noii Economii bazate pe cunoaștere și risc și anume:*

a) *Regula plenitudinii acționale prin relaționare, raportare și comunicare (cvasi-clusterizarea).* Se constată o tot mai semnificativă dorință a agenților economici de a fi în legătură unii cu alții.

b) *Regula neliniarității succesului în Economia de rețea.* Creșterea economică este rezultatul compus al scopurilor atinse în subsistemele economiei.

c) *Precedența semnificației momentelor economice.* În traiectoria exponențială a creșterii în Economia de Rețea se întâlnesc puncte (momente) în care succesul (acceptiunea convențională a rezultatului) *este asimilat cu evenimentul economic.*

d) *Regula creșterii veniturilor, prioritară față de regula obținerii veniturilor.* În economia convențională (industrială) proiectarea, amplificarea și managementul operațiilor productive/reproductive vizau *obținerea veniturilor*, din care să se delimiteze profiturile.

e) *Regula anticipării variației inverse a prețului.* În mod obișnuit, creșterea calității poate fi însoțită de creșterea prețului practicat. În Economia de Rețea devine esențială *anticiparea pragului la care se petrece modificarea inversă a prețurilor.*

f) *Regula generozității economice aparente.* Cunoașterea cristalizată în Noua Economie determină atmosfera de *generozitate economică*, întrucât realizările se înfățișează în amplitudini complet diferite (sporite) față de cele din economia convențională.

g) *Regula lipsei centrului și frontierelor.* Economia bazată pe rețea, prin imersiunea sa în arealul cvasi-infinit al cunoașterii nu are centru și nu are definite frontiere stabile.

h) *Regula devoluției.* Noua Economie, prin expresia sa în rețea, cu constituție ultraconectată este operațională prin constituienți. Este vizibilă dificultatea marilor întreprinderi de a intra în operaționalitatea concepției de mai sus, ceea ce le imprimă tentative strategice de „rețelizare”, care în esență înseamnă *devoluția lor structurală.*

i) *Regula individualismului achizitiv.* În orice achiziție (cumpărare), în esență se regăsesc cei ce câștigă și deopotrivă cei ce pierd. Noua Economie este exploatată în continuare cu ajutorul consumului.

j) *Regula delocalizării.* Marea delocalizare (material la informație) reprezintă suportul pentru „micile delocalizări” ale entităților, de la „resursele materiale” la cele „informaționale”.

k) *Regula dezechilibrului sustenabil.* Economia convențională este „o mașină”, un „sistem trivial”, stabil, echilibrat, consolidat în conținut și performanțe.

l) *Regula ieșirii de sub control și a nerezolvării problemelor economice.* Este posibilă exprimarea situațională nouă a economiei noi folosind noțiunea de *vivistem (vivisystem)*. Economia nu mai poate fi, – cel puțin conceptual, separată ca gândire și analiză de viață.

Noile modele de examinare a conținutului și formei economiei articulează paralelismele acționale ale organizației și naturii, luând în considerare mediul tehnologic și dinamica socială. Se apreciază că, în esență, ceea

ce se naște este natură, iar ceea ce se face este construcție umană; ambele în contemporaneitate sunt în devenire mai vizibilă ca oricând.

În fond, în Noua Economie se asistă la o urgență a sistemelor inovative de tip biologic-tehnologic-social, spre o nouă unitate paradigmatică, flexibilă și creativă. În ultima instanță, este posibilă concluzia: se asistă la devenirea unui nou umanism, ce ființează într-un mediu în care tehnologiile și economia sunt scoase (evitate) de sub control. De altfel, în economia convențională, frecvent cele mai inteligente *metode de control* apar ca fiind *metode de necontrol*. Inteligența superioară, operând în complexitate și auto-organizare determină afirmația că tehnologiile și economia pot ieși de sub controlul vizibil.

De aceea, se manifestă o anumită nehotărâre în privința cuantumului de acceptare situațională între „controlul de dominație totală” și „lipsa de control” (ieșirea de sub control). Parteneriatul, *co-controlul* sau *cyber-controlul* determină noi instrumente de *meta-control*. Sistemele cu fluxuri libere de informare și comunicare conduc spre „democrație”, în condițiile în care libertatea se procesează prin auto-organizare. Capitalismul și democrația sunt adesea factori de substituție reciprocă.

În Noua Economie nu mai este importantă în mod esențial rezolvarea problemelor. Această atitudine este înlocuită prin cea de „căutare a oportunităților”. Practic, se evită cheltuielile pentru soluționarea problemelor și, în mod fundamental, eforturile sunt direcționate pentru identificarea de oportunități, care la rândul lor au semnificații practice de „soluții”. Regulile sistematizate mai sus reprezintă contribuțiile de înfățetate în privința desfășurării direcțiilor și orientărilor de avans ale Noii Economii, între cunoaștere și riscul de a ajunge la orizonturi de așteptare care să fie re-convenționalizate.

Pentru economia României, expresiile legitime expuse pot constitui motive de acțiune contributivă la „marea viziune” de natură strategică, aferentă evoluției productive și reproductive practice în următoarele decenii.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

41. Gâf-Deac, I.I., - *Microeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
42. Gâf-Deac, I.I., - *Macroeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
43. Gâf-Deac, I.I., - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Editura Infomin, Deva, 2010
44. Gâf-Deac, I.I., - *Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Ed. Infomin, Deva, 2007
45. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010
46. Gâf-Deac, I.I., - *Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Editura Infomin, Deva, 2010
47. Gâf-Deac, I.I., - *Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
48. Gâf-Deac, I.I., - *Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
49. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011
50. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
51. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
52. Marinescu I.A., - *Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploatarei și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
53. Marinescu I.A., - *Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
54. Marinescu I.A., - *Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
55. Marinescu I.A., - *Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.

56. Marinescu I.A., -*Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.

57. Marinescu I.A., -*Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9dec.2011.

58. Marinescu I.A., -*Managementul echilibrelor macrostructurale în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).

59. Marinescu I.A., -*Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)

60. Marinescu I.A., -*Optimizarea exploatării curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale*. În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca).

61. Marinescu I.A., -*Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).

62. Marinescu I.A., -*Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).

63. Maria Gâf-Deac, - *Managementul Afacerilor*, - Ed. FRM, București, 2008

64. Maria Gâf-Deac, - *Bazele Practicii Manageriale*, - Ed. Infomin, Deva, 2011

65. Maria Gâf-Deac, - *Management Operațional*, - Ed. Infomin, Deva, 2011

66. Maria Gâf-Deac, - *Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014

67. Maria Gâf-Deac, -*Management General. Teorie și Aplicații*., - Ed. FRM, București, 2008

68. Maria Gâf-Deac, -*Management General pentru Economia bazată pe Cunoaștere. Aplicații în Sistemele Productive Operaționale*, Ed. Infomin, Deva, 2011

69. Maria Gâf-Deac, -*Managementul Producției* – Ed. FRM, București, 2008

70. Maria Gâf-Deac, - *Teoria Deciziei* – Ed. FRM, București, 2004

71. Maria Gâf-Deac, - *Tehnologii Moderne*- Ed. FRM, București, 2004

72. Maria Gâf-Deac, - *Managementul modelării structurilor tehnologice* – Ed. Infomin, Deva, 2002

73. I. Gâf-Deac, Maria Gâf-Deac, - *Tratat de Tehnologii Moderne* – Ed. FRM, București, 2000

74. Maria Gâf-Deac, Roșca I.-P., - *Particularități regionale ale gestiunii corporative în România*., Ed. ULIM, Chișinău, 2014

75. Marinescu C.N., - *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008

76. Marinescu C.N., - *Ingineria concurență-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006

77. Marinescu C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008

78. Tcaci, Carolina. - *Sistemul informațional al întreprinderii în condițiile tranziției la economia de piață - unul din elementele mecanismului de conducere* / Carolina Tcaci, Ala Trusevici, Lilia Leancă // Psihologie managerială și management relațional: Conf. șt. a stud. și cadrelor didactice 19-20 dec. 2001. - Bălți, 2001. -P.47-49.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE
APEIRONISMUL DOXASTIC ÎN MANAGEMENT

**GÂF-DEAC Ioan, Professor PhD., USH-UBB, Member
of Doctoral School, University of Petrosani**
**GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD., Law, Ec./Technical Science,
SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy**
VALECA Cristina Monica, lect.univ.dr., Universitatea din Pitești
BELOIU Ramona, PhD. St., Director medical, Romgermed București
STREZA Viorel Bogdan, Ec, IT, Bioterra University of Bucharest

The article states that the term apeiron (in Greek) shows, in practical effect, because in fact the most abstract ideas concrete managerial concepts come from relative. Managerial thinking and acts without borders unlimited assessments are sources of apeironiste. In this framework doxastic management acquires new meanings to advance its horizons even quasi-perceived ideal being removed from the redetermination, absolute. Ideas extensive contextual returning from work Gaf-Deac, I., - Fundamentals of management doxastic (Free Mind Publisher, Bucharest, 2013). Given the current context of Noetic gives confidence with conditions considered by operators as property managers to generate and output both of the noetic doxastice. Responses doxastice push the frontiers of knowledge management. Instead, the traditional view requires confirmation types of relationships between inputs (inputs), filtering process to obtain only outputs (outputs) confirmed the conventional self-organization and management. Epistemic valences are more numerous and extensive doxastică vision, while the traditional approach to management needed a strong appeal to the theory of justification.

Keywords: apeiron, doxastic management, noetic m managementsystem, foundation trust of management, quality operators properties.

Noțiunea *apeiron* (din limba greacă) arată, în sens aplicativ, că în fapt cele mai abstracte idei manageriale provin din concepții concrete relative. Gândirea și actele manageriale fără frontiere, nelimitate, sunt surse ale aprecierilor *apeironiste*.

În acest cadru managementul doxastic dobândește noi valențe de avans, chiar orizonturile sale cvasi-percepute fiind înlăturate din zona redeterminărilor ideale, absolute. Spațialitatea și temporalitatea nelimitate aduc, totuși, în fața managerilor calitatea indeterminată/nedeterminată a procesului managerial.

Dacă gândirea primordială (întâia idee) privind organizarea și conducerea într-un mediu societal este instituită (apare) în faza primară de elaborare a deciziei, aparent libertatea „infinită” conduce la nedeterminare. De asemenea, căutarea răspunsului la cerința „ce este” și „ce să fie”, respectiv „cum să fie”, în mod implicit sugerează granițe virtuale pentru actele manageriale.

În același timp, „substanța informațională” este limitată și nelimitată (*apeira*) în context numeric/cantitativ, încât poate deveni atât de redusă (mică) fără a avea mărime, sau atât de largă, întinsă (mare) încât să aibă mărime nelimitată. De aceea, *Aristotel*, într-o înțelegere abstractă arată că *apeiron* înseamnă „infinitul” bazat pe potențialul de infinită divizibilitate.

Facultățile cognitive ale managerului sunt caracterizate de *noetică*, adică de capacitatea de a sesiza și percepe cu ajutorul intelectului non-sensurile. Astfel, gândirea inteligibilă sprijină formalizarea fluxurilor de cunoaștere managerială *marcată de sensuri* și a fluxurilor de cunoaștere *caracterizate de non-sensuri*. Atât ideile cât și obiectele pot determina impresii noetice, indiferent de originea lor, prin cunoașterea perceptuală.

Ca atare, este posibilă enunțarea existenței în management a elementelor non-epistemice, în măsura în care managerul se limitează autarhic doar la utilizarea experiențelor pentru organizare și conducere. Sistemele noetice sunt cele ce oferă premise pentru *failibil* și *infailibil* în management.

Infailibilitatea presupune excluderea operaționalizării manageriale cu obiecte sau fenomene caracterizate de non-sens. Într-o astfel de situație, laturile paradoxale ale accepțiunii exclusiviste contribuie la failibilitate, întrucât ignorarea nu reprezintă distrugere, nici eradicare. Oricând, ceea ce este exclus este posibil să intre în „restart”, în repornire, prin autoreabilitare și, ca atare, să determine influențe. Bazele încrederii manageriale nu pot fi complet

infaibilele întrucât „încrederea” presupune marja implicată de „substanță informațională” izolată *de esențe*, sau în *esențe*, însă nu distrusă sau total eradicată.

Informațiile viitoare afectează puterea și statutul colecției de informații de bază, origine/originale și în același cadru se petrec modificări (slăbiri) ale infailibilității. De obicei managerii la un timp dat realizează combinații între condițiile aferente cunoașterii, însă această măsură complexă nu este suficientă pentru autentificarea, stabilirea, respectiv asumarea *adevărului* sau a unei judecăți de valoare definitive. Frecvent, managerii acceptă *substituenți* sau *elemente de surrogat* pentru cristalizarea concepției lor în organizare și conducere. Această accepțiune înseamnă *recunoașterea relativității în actele manageriale*, respectiv a liniilor de minimă rezistență, a nișelor pentru disfuncții și dificultăți potențial manifestabile în procesul decizional.

Așadar, încrederea managerială, în viziunea de mai sus poate fi produsă cu ajutorul unui mecanism care montează într-o arhitectură de cunoaștere adevăruri ce consolidează încredințarea că în mod convențional, „este bine ce se petrece”, la care se adaugă elemente de necunoaștere (ignorare) sau cele din sistemele noetice (separarea de non-sensuri).

În organizare și conducere sunt astfel vehiculate teze „pline de cunoaștere”, înfășurate în substanța informațională aferentă non-cunoașterii și a non-sensurilor. Credibilitatea propunerilor contrafactice este în creștere odată cu *recunoașterea mediului ambiant noetic*. Epistemiologia failibilității utilizează conceptul de „deficiență” pentru a obține auto-confirmarea conținutului său.

Deficiențele manageriale pot fi remediate utilizând cel puțin două alternative de abordare (*figura 1*) și anume: pre-recunoașterea deficiențelor (metoda „ușii deschise”); post-recunoașterea deficiențelor (metoda „ușii închise”).

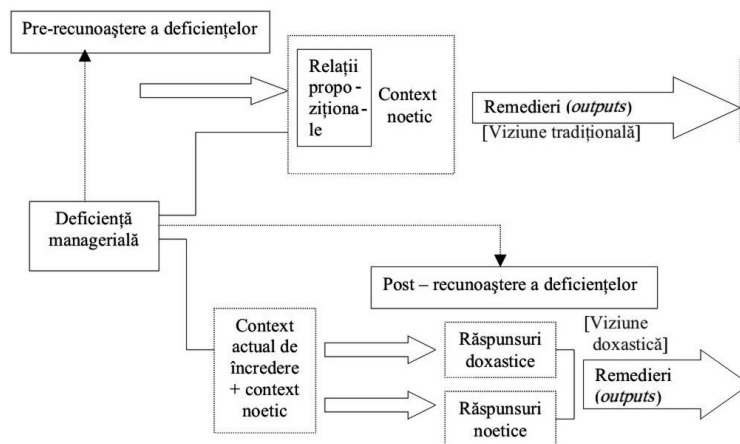


Figura 1. Abordări procesuale ale conceptului de deficiență managerială

Așadar, încrederea managerială *poate fi justificată*, însă *nu poate fi garantată*. În *viziune doxastică* intrările (*inputs*) sunt toate justificate, nefiind luate în considerare relațiile de conținut între intrări și ieșiri (*outputs*).

Contextul actual de încredere împreună cu contextul noetic conferă condițiilor luate în considerare de manageri *proprietăți de operatori de calitate*, pentru generarea ieșirilor doxastice și deopotrivă a celor noetice. Răspunsurile doxastice împing frontierele cunoașterii manageriale. În schimb, viziunea tradițională impune confirmarea tipurilor de relații între intrări (*inputs*), filtrând procesarea spre a obține doar ieșiri (*outputs*) convențional auto-confirmate în organizare și conducere. Valențele epistemice sunt mai numeroase și mai ample în viziunea doxastică, în timp ce în abordarea tradițională a managementului este necesar apelul la o puternică teorie a justificării. Propozițiile suspecte de conținut de neîncredere sunt izolate, evitate, eliminate, însă în abordarea doxastică, dimpotrivă, acestea sunt atributive și asociate cu orice obiect sau fenomen managerial.

Gândirea doxastică explicită caracterizează deschis deficiențele în termeni propoziționaliști. Calculele manageriale doxastice apelează frecvent la metafore, evitând puritatea conceptuală, acceptând versiuni propoziționale, recunoscând non-sensurile, deci sistemele noetice în procesul pur de organizare și conducere.

Identificarea unei teorii a raționalității în activitățile manageriale înseamnă formalizarea argumentării organizatorice și de conducere. Neopozitivismul a oferit judecăților de valoare subiectivitatea, ceea ce conduce la constatarea intensiv aplicativă în management că acestea (judecățile) nu ar fi apte să fie redată în mod impersonal, obiectiv/obiectivat.

Totuși, managerii își întemeiază concepțiile, intențiile și discursurile lor pe *judecăți de valoare*, însoțite de *opțiuni* referitoare la organizare și conducere. Ca atare, ar fi utilă formarea unei concepții/teorii logice, sau pusă sub semnul logicii, despre judecățile de valoare pentru organizare și conducere. *Premisele incerte* întâlnite în sistemul referențial în care acționează managerul pot fi asociate raționamentului ca teorie desfășurată, acoperitoare. În schimb, *logica preferințelor* poate contribui sensibil la dezvoltarea unor concepții și teorii despre judecățile de valoare managerială. Acestea i se adaugă elementele de logică a acceptării unui anumit mod/fel/tip de organizare și a unei formule de conducere. Astfel, managementul, acțiunile sociale, opiniile și judecățile despre organizare și conducere dobândesc rolul de a contribui la argumentarea organizării și conducerii.

Managerii trebuie să identifice/să descopere structuri sau sheme argumentative care să fie utilizate în deciziile de organizare și conducere. În context doxastic însă, între manager și acțiunile sale trebuie să se petreacă o anume echivalență. De exemplu: a) Dacă *managerul este pozitiv*, atunci *acțiunea sa este pozitivă*; b) Dacă *managerul este negativ*, atunci *acțiunea sa este negativă*; c) Dacă *acțiunea managerului este pozitivă* atunci *managerul este pozitiv*. d) Dacă *acțiunea managerului este negativă*, atunci *managerul este negativ*.

În teoria argumentării doxastice este necesară luarea în considerare a *adevărului managerial*. Conducătorul nu poate să se desprindă de fapte și date, de structurile argumentative și logice, de legile gândirii convențional corecte, respectiv de modelele de organizare și conducere. Concomitent cu faptele, managerul are întotdeauna discursuri sau activitate discursivă practică despre organizare și conducere.

Atunci când întâlnește un argument gata formulat/constituit, dacă se face evaluarea sa din punct de vedere logic, în fapt se petrece formularea unei probleme de *decizie* sau de *decidibilitate* (figura 2).

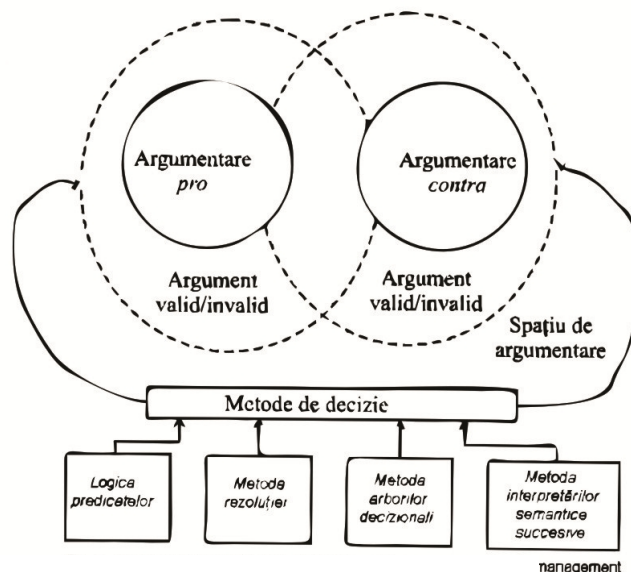


Figura 2. Participarea metodelor de decizie la validarea argumentării în management

Principiile și judecățile de valoare despre organizare și conducere acceptate de un grup social (entitate productiv-economică) rezidă din dinamicile doxastice, la rândul lor revenite din convingerile aflate pe agenda (scopul) argumentării (figura 3).

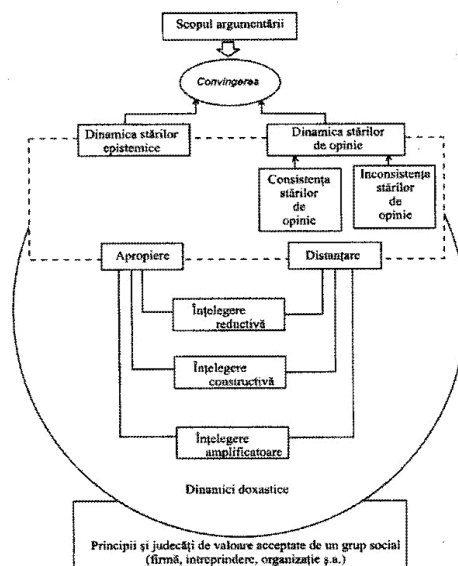


Figura 3. Constituirea dinamicilor doxastice manageriale

Argumentarea distanțării/apropierii dintre dinamica stărilor epistemo-logice și dinamica stărilor de opinie managerială formalizează apropierea/ distanțarea.

Proprietățile termenilor manageriali (*proprietas terminorum*) se regăsesc într-un cluster al proprietăților de organizare și conducere derivat din *termenii manageriali categorimatici*.

Tehnica apeironismului în management este sau ar putea să fie operaționalizată la nivelele de înaltă rezoluție a sistemelor globale complexe supuse organizării și conducerii prin strategii pe termene foarte lungi.

Valențele teoretico-metodologice sunt mutual inconsistente, întrucât sunt necesare argumente pentru o anumită organizare și o anumită conducere.

Argumentarea distanțării/apropierii dintre dinamica stărilor epistemologice și dinamica stărilor de opinie formalizează apropierea/ distanțarea. În demersurile sale este posibil ca managerul să aibă nevoie de o schemă explicativă a demersului managerial argumentativ.

Încrederea managerială poate fi produsă cu ajutorul unui mecanism care montează într-o arhitectură de cunoaștere adevăruri ce consolidează încredințarea că în mod convențional, „este bine ce se petrece”, la care se adaugă elemente de necunoaștere (ignorare) sau cele din sistemele noetice (separarea de non-sensuri).

De aceea, în organizare și conducere sunt astfel vehiculate teze „pline de cunoaștere”, înfășurate în substanța informațională aferentă non-cunoașterii și a non-sensurilor.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

79. Gâf-Deac, I.I., - *Microeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
80. Gâf-Deac, I.I., - *Macroeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
81. Gâf-Deac, I.I., - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Editura Infomin, Deva, 2010
82. Gâf-Deac, I.I., - *Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Editura Infomin, Deva, 2007
83. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010
84. Gâf-Deac, I.I., - *Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Editura Infomin, Deva, 2010
85. Gâf-Deac, I.I., - *Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
86. Gâf-Deac, I.I., - *Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
87. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

88. Gâf-Deac, I.I., *-Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
89. Gâf-Deac, I.I., *-Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
90. Marinescu, I.A., *-Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploataării și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA , 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
91. Marinescu, I.A., *-Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
92. Marinescu, I.A., *-Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
93. Marinescu, I.A., *-Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
94. Marinescu, I.A., *-Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
95. Marinescu, I.A., *-Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9dec.2011.
96. Marinescu, I.A., *-Managementul echilibrelor macrostructurale în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).
97. Marinescu, I.A., *-Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
98. Marinescu, I.A., *-Optimizarea exploataării curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale*. În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca).
99. Marinescu, I.A., *-Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
100. Marinescu, I.A., *-Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
101. Maria, Gâf-Deac, *- Managementul Afacerilor*, - Ed. FRM, București, 2008
102. Maria, Gâf-Deac, *- Bazele Practicii Manageriale*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
103. Maria, Gâf-Deac, *- Management Operațional*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
104. Maria, Gâf-Deac, *- Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014
105. Maria, Gâf-Deac, *-Management General. Teorie și Aplicații*, - Ed. FRM, București, 2008
106. Maria, Gâf-Deac, *-Management General pentru Economia bazată pe Cunoaștere. Aplicații în Sistemele Productive Operaționale*, Ed. Infomin, Deva, 2011
107. Maria, Gâf-Deac, *-Managementul Producției* – Ed. FRM, București, 2008
108. Maria, Gâf-Deac, *- Teoria Deciziei* – Ed. FRM, București, 2004
109. Maria, Gâf-Deac, *- Tehnologii Moderne*- Ed. FRM, București, 2004
110. Maria, Gâf-Deac, *- Managementul modelării structurilor tehnologice* – Ed. Infomin, Deva, 2002
111. I. Gâf-Deac, Maria Gâf-Deac, *- Tratat de Tehnologii Moderne* – Ed. FRM, București, 2000
112. Maria, Gâf-Deac, Roșca I.-P., *- Particularități regionale ale gestiunii corporative în România*, Ed. ULIM, Chișinău, 2014
113. Marinescu, C.N., *- Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008

114. Marinescu, C.N., - *Ingineria concurentă-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehnologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006

115. Marinescu, C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008

116. Babii, Leonid. - *Realitățile planificării și pronosticării activității întreprinderii în economia de piață* / Leonid Babii // An. șt. / Univ. de Stat „Alec Russo” (Ser. nouă). – Bălți, 2003. - T. XX, fasc. a Economie. -P.5-9.

OPRIREA REGRESULUI DE ÎNCREDERE ȘI INDUCEREA DE COERENȚĂ ÎN DECIZIILE MANAGERIALE

**GÂF-DEAC Ioan, Professor PhD., USH-UBB, Member
of Doctoral School, University of Petrosani**
MARINESCU Nicolae Cicerone, Lecturer PhD., University of Pitesti
**VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești,
Nuclear Research Institute (ICN)**
CEAUȘU Daian-Mihai, dr., Univ. Valahia din Târgoviște, INCE
BĂRBULESCU Adrian, PhD.Student, University of Petrosani

The article shows that skepticism / meta fueling skepticism variability and rationality advance in organization and management. Ideas, in extensive contextual, is returning from work Gaf-Deac, I .. - Fundamentals of management doxastic (Free Mind Publisher, Bucharest, 2013), stated that any development is characterized by a procedural argument evolutionary argument is accompanied by a meta -regresiei. It shows that between "reliable" and "standard" quasi-finished manifests elements of justification which, in turn, assembled induce quasi-image consistency. Managers usually do not accept skepticism. They do not take decisions dominated by skepticism in organization and management. It is true that in a context of global scepticismului managers can isolate areas that are subject of formal-scepticizării configurations using modeling what arguments informal meta-skepticism, using doxastica management. It is expected that the visions of the design above trust decision to be involved in supporting effect. Thus, managers will not consider global skepticism that confidence can be justified epistemologically. In contrast, skepticism managers meta-makers will not consider that the standards may be evidence; epistemological justification of standards means "distrust".

Keywords: skepticism, meta skepticism, doxastic management, regression reliable, consistent decision-making, managerial consistency.

Orice evoluție procesuală caracterizată de un *argument evolutiv* este însoțită de un *argument al meta-regresiei*. Acesta din urmă este simetric *argumentului de regres ordinar* a încrederii și coerenței decizionale în organizare și conducere.

Sfârșitul regresului în conținutul deciziei poate înfățișa, etapizat 1) *scepticismul* decidentului, respectiv 2) *fundamentalismul* neîncrederii în justificare.

Într-o astfel de viziune este de așteptat să se manifeste *meta-fundamentalismul*, însoțitor algoritmic, etapizat al *meta-scepticismului*, ambele articulate originar cu *meta-regresul*.

Justificarea/nejustificarea încrederii deschide/închide fundamentalismul însoțit de meta-fundamentalism.

În egală măsură, scepticismul/meta-scepticismul alimentează variabilitatea și avansul raționalității în organizare și conducere (*fig.1.*).

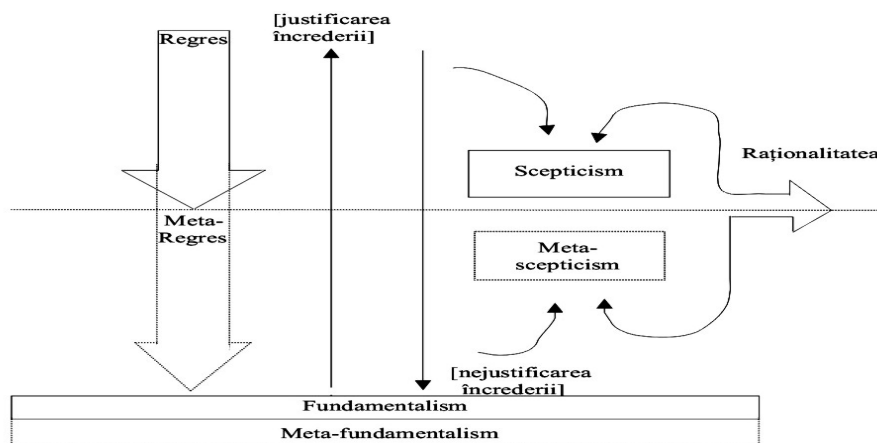


Figura 1. Alimentarea variabilității și avansului raționalității în procesele decizionale din managementul afectat de regres/meta-regres

Fundamentalismul/meta-fundamentalismul nu se confundă, deci nu sunt identice cu certitudinea.

Dimpotrivă, încrederea, - în înțeles de credibilitate, plauzibilitate până la convingere în procesul managerial complex se poate depărta de stările extreme, atât timp cât își fac simțită prezența “standardele de gândire managerială”, acceptate convențional, întru alimentarea variabilității și avansului raționalității în organizare și conducere.

Standardele trebuie să domine meta-standardele, respectiv să fie “oglinzi” ale non-standardelor. Cu toate acestea, în management, *un standard nu poate fi ultimativ*.

Chiar dacă este acceptat un standard de gândire managerială, *acceptanța sa nu este caracterizată de completitudine*, întrucât nici o justificare a concordanței nu poate fi completă în organizarea și conducerea bazată pe cunoaștere.

Mai mult chiar, nejustificările de concordanțe sprijină *caracterul ne-ultimativ* al standardelor de gândire managerială (fig.2).

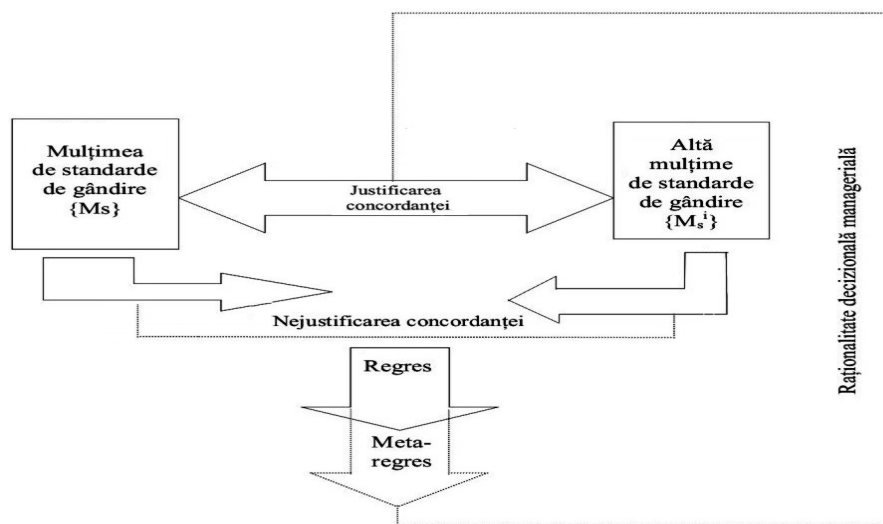


Figura 2. Perceperea raționalității decizionale manageriale prin standarde comparate de gândire

Între „încredere” și „standard” se manifestă elemente *cvasi-finite* de justificare care, la rândul lor, asamblează induc imaginea *cvasi-coerenței*.

Managerii, de regulă nu acceptă scepticismul. Ei nu iau decizii dominate de scepticism în organizare și conducere.

Este adevărat că într-un context al *scepticismului global* managerii pot izola *areale ce se supun de-scepticizării*

formale cu ajutorul modelării configurațiilor ce au argumente informale în meta-scepticism, recurgând la doxastica managerială.

Este de așteptat ca în viziunile aferente concepției de mai sus *încrederea decizională să fie implicată în sens justificativ*.

Astfel, în scepticismul global managerii nu vor considera că *încrederea* poate fi justificată epistemologic.

În schimb, în meta-scepticism managerii decidenți nu vor considera că standardele pot fi justificative; epistemologic nejustificarea standardelor înseamnă „neîncredere”.

În plan practic nu se întâlnesc manageri dominați de meta-scepticism, întrucât nu există decidenți care să-și auto-impună limite ale procesării decizionale bazate pe non-standarde informale, nedefinite.

Întotdeauna, managerii se remorchează la standardele perceptibile, aceasta însemnând formalizarea *încrederii*, respectiv a coerenței pentru procesele de organizare și conducere.

Practica managerială doxastică este fundamental identificată *pe interfața lumii modelate cu cea idealizată*.

Percepția sensurilor decizionale contribuie la cuantificarea orientărilor manageriale.

De aceea, *încrederea* este supusă devenirii (fig.3.) spre a servi furnizării adevărului convențional pentru construcția deciziilor manageriale.

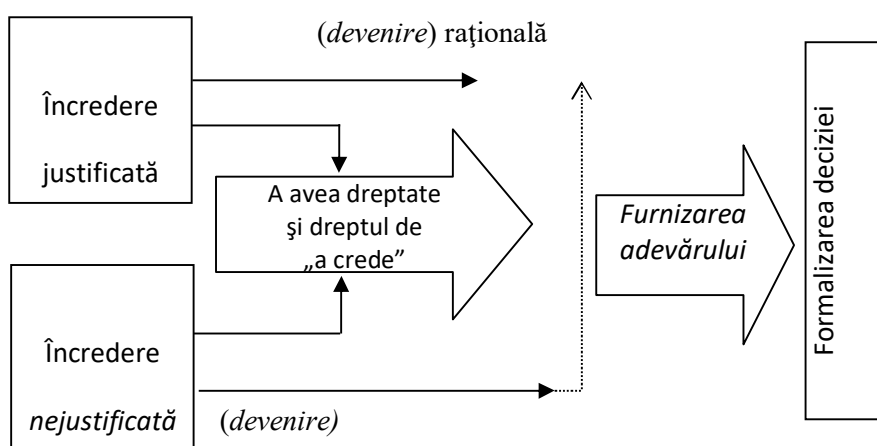


Figura 3. Utilizarea încrederii justificative/nejustificative la formalizarea deciziei manageriale

Practica doxastică poate accepta mixajul diferitelor tipuri de *încredere* prin tolerarea intrării în procesul decizional a laturilor justificative și, în egală măsură, a celor nejustificative ale *încrederii* manageriale generale.

Dacă rezultatele *încrederii* în context convențional managerial sunt acceptate de către manageri ca fiind “corecte”, atunci premisele practicii doxastice în mulțimea deciziilor sunt îndeplinite.

Standardele de bază ale raționalității manageriale sunt acceptate dacă sunt asociate cu practici decizionale percepute și perceptibile, respectiv asumabile.

Consecințele fiecărui standard se află într-o mulțime cvasi-finită a rezultatelor operaționale virtualizate pentru organizare și conducere.

Alegerea de către manageri a *maximului compunerilor consecințelor dorite* formalizează raționalitatea, cel puțin minimală, de importanță covârșitoare în procesul decizional propriu-zis.

Prezumțiile inductive sunt în favoarea decidenților manageriali.

Justificarea epistemică a funcțiilor de organizare și conducere facilitează asumarea de către manageri a elementelor de procesare decizională.

Asumarea de către manageri a principiului raționalității este virtual universală, sub egidă comportamentală involuntară, implicită.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Cu toate acestea, se observă că în accepțiune psihologică un manager nu are posibilitatea efectivă de a reuni și aprecia „în totalitatea lor” cvasimulțimea aspectele particulare ale încrederii manageriale în conținutul deciziei pentru toate procesele de organizare și conducere.

Un manager nu poate suporta responsabilitatea conținutului tuturor elementelor de încredere care participă la procesarea decizională a organizării și conducerii.

În unele situații neconvenționale, unele tipuri de încredere pot fi caracterizate de nonsensuri.

Justificarea în actele decizionale, în viziune complexă, reprezintă pentru manageri mai mult „o chestiune de deontologie”, atâta timp cât raționalitatea minimală este asumată în procesul decizional obișnuit, trivial.

Justificarea inferențială a *încrederii manageriale* are loc, în mod obișnuit, în comparație cu *încrederea generală*, în măsura în care aceasta din urmă nu impune existența sprijinului total, perfect cu evenimente sau probe cu certitudine strictă a organizării și conducerii.

Managerii în mediul general de organizare și conducere caută în permanență alternative pentru orice subiect de management.

Alternativele trebuie să fie justificate, iar cunoașterea (cunoștințele) se va regăsi în mulțimea de elemente care marchează într-un „adevăr” și „adecvare” mediul general managerial.

Contextualismul managerial este strâns legat și, în esență, se referă la *alternative manageriale relevante*.

În mod formal, contextualismul reunește elemente generale, de bază sau fundamentale ale managementului de situație.

Încrederea managerială, spre a fi inclusă în arealul contextualismului, trebuie mai întâi de toate să se „auto-justifice” sau să fie „intrinsec credibilă”.

Credibilitatea este indispensabilă în încrederea managerială.

Contextualiștii resping însă formele de doctrină referitoare la credibilitatea intrinsecă, întrucât se consideră că nu este necesar să se limiteze prin restricții circumstanțele, oricâte ar fi ca număr și calitate, care să contribuie la formalizarea *contextualității manageriale de bază*.

De asemenea, contextualismul managerial se deosebește de teoria coerenței pentru justificare, întrucât aceasta din urmă în mod restrictiv, limitativ, conturează „baze generale” pentru management, îngrădind procesarea doxastică.

Se are în vedere faptul că *justificarea* managerială depinde, totuși, de *asumări negarantate*.

Contextualismul managerial are însă nevoie de „justificare globală”, situațională, în care se creează premisele pentru elaborarea și luarea deciziilor.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Gâf-Deac, I.I., - *Microeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
2. Gâf-Deac, I.I., - *Macroeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
3. Gâf-Deac, I.I., - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Editura Infomin, Deva, 2010
4. Gâf-Deac, I.I., - *Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Editura Infomin, Deva, 2007
5. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010
6. Gâf-Deac, I.I., - *Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Editura Infomin, Deva, 2010
7. Gâf-Deac, I.I., - *Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
8. Gâf-Deac, I.I., - *Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
9. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011
10. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
11. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
12. Marinescu I.A., - *Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploatarii și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

13. Marinescu I.A., *-Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
14. Marinescu I.A., *-Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
15. Marinescu I.A., *-Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
16. Marinescu I.A., *-Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
17. Marinescu I.A., *-Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9dec.2011.
18. Marinescu I.A., *-Managementul echilibrelor macrostructurale în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).
19. Marinescu I.A., *-Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
20. Marinescu I.A., *-Optimizarea exploatării curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale*. În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca).
21. Marinescu I.A., *-Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
22. Marinescu I.A., *-Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
23. Maria Gâf-Deac, *- Managementul Afacerilor,-* Ed. FRM, București, 2008
24. Maria Gâf-Deac, *- Bazele Practicii Manageriale,-* Ed. Infomin, Deva, 2011
25. Maria Gâf-Deac, *- Management Operațional,-* Ed. Infomin, Deva, 2011
26. Maria Gâf-Deac, *- Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014
27. Maria Gâf-Deac, *-Management General. Teorie și Aplicații.-* Ed. FRM, București, 2008
28. Maria Gâf-Deac, *-Management General pentru Economia bazată pe Cunoaștere. Aplicații în Sistemele Productive Operaționale*, Ed. Infomin, Deva, 2011
29. Maria Gâf-Deac, *-Managementul Producției –* Ed. FRM, București, 2008
30. Maria Gâf-Deac, *- Teoria Deciziei –* Ed. FRM, București, 2004
31. Maria Gâf-Deac, *- Tehnologii Moderne-* Ed. FRM, București, 2004
32. Maria Gâf-Deac, *- Managementul modelării structurilor tehnologice –* Ed. Infomin, Deva, 2002
33. I. Gâf-Deac, Maria Gâf-Deac, *- Tratat de Tehnologii Moderne –* Ed. FRM, București, 2000
34. Maria Gâf-Deac, Roșca I.-P., *- Particularități regionale ale gestiunii corporative în România.,* Ed. ULIM, Chișinău, 2014
35. Marinescu C.N., *- Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008
36. Marinescu C.N., *- Ingineria concurentă-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehnologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006
37. Marinescu C.N., *- Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008
38. Tcaci, Carolina. *- Sistemul informațional al întreprinderii în condițiile tranziției la economia de piață - unul din elementele mecanismului de conducere /* Carolina Tcaci, Ala Trusevici, Lilia Leancă // Psihologie

managerială și management relațional: Conf. șt. a stud. și cadrelor didactice 19-20 dec. 2001. - Bălți, 2001. -P.47-49

39. Tcaci, Carolina. - *Necesitatea restructurării întreprinderii industriale* / Carolina Tcaci, Ala Trusevici // An. șt. / Univ. de Stat „Alec u Russo” (Ser. nouă). – Bălți, 2003. - T. XX, fasc. a Economie. - P.16-17.

40. Trusevici, Ala. - *Activitatea de antreprenoriat în condițiile economiei de piață* / Ala Trusevici // An. șt. / Univ. de Stat „Alec u Russo” (Ser. nouă). – Bălți, 1997. - T.18: Limbi moderne. Științe socioumane. - P. 63-65.

RAPORTURI DE RISC ÎNTRE „NOUA ECONOMIE” ȘI „NOUA ECONOMIE POLITICĂ” ÎN ROMÂNIA

GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD., Law, Ec./Technical Science, SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy

VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești, Nuclear Research Institute

NICOLAE Andrei, St. Rech., Jacobs University Bremen, Germany

STREZA Viorel Bogdan, Ec, IT, Bioterra University of Bucharest

BĂRBULESCU Adrian, PhD. St., University of Petrosani, Romania

The article shows that political economy emphasizes decisions on how scarce resources are used in a country, social group or organization. Ideas extensive contextual returning from treatment in the work Gaf-Deac I.I - New Economy between knowledge and risk (Ed. Infomin, Deva, 2010), being noted that the economic policy in the new economy is not formulated and applied by a social planner scored only goodwill but, in essence, is the result of a political process that aims / goal / objective to balance competing interests. The risk in the new economy, in another context, may stem from the manner in which decisions are made, namely in the political nature of the decision process that determines (formalize) economic policy in economic terms conventionally forced / schedule / requisite . The paper presents the correlation between risks and returns in the new economy dominated by flows of information technology with maximized slopes.

Keywords: New Economy, risk, new political economics, management, risk in the new economy.

În contemporaneitate și în România este sugerată ideea influenței cvasicontinue asupra economiei provenită din rândul „politicii”.

Precursorii științei economice generale precum și contemporanii din domeniu au încredințarea că „economia nu poate fi separată de aspectele politice”.

De la *Antoine de Montchrétien* în lucrarea sa „*Tratat de economie politică*” (1615) până la marginaliștii de la sfârșitul secolului XX, toți sunt de acord că aspectele politice reprezintă principalii determinanți ai aspectelor/situațiilor economice.

Economia politică, iar în prezent „noua economie politică”, studiază forțele care afectează economia românească propriu-zisă.

În egală măsură, sunt identificate preocupări de studiu referitoare la modul „cum ar putea economia să influențeze scena politică a României”.

Myerson, R. (1998) [în 2] arată că „economia s-a dezvoltat în jurul unor precise metode *analitice*, în timp ce politica se bazează pe metodologii *descriptive*.”

O definiție relativ consolidată a economiei datează încă din anul 1932 (*Robbins, L.*) [în 2] „aceasta este știința care studiază comportamentul uman ca o relație între finalități și resursele rare”.

Prin extensie, economia politică în Noua Economie a României evidențiază deciziile (hotărârile) în privința modului cum sunt folosite resursele rare dintr-o țară, grup social sau întreprindere.

În științele politice termenul de *politică* este definit prin studiul *puterii* și *autorității*, respectiv a modului de exercitare a acestora.

Puterea reprezintă capacitatea unui individ sau a unui grup de indivizi de a atinge unele obiective.

Autoritatea semnifică faptul că aceasta se regăsește ca o stare/o situație în conținutul căreia mai multe persoane implicite/explicite permit unei alte persoane să ia decizii în numele lor într-un număr diferit de domenii.

Lindblom, C. (1977) [în 2] arată că *politica* poate fi definită ca o concurență pentru autoritate.

Pentru știința economică aferentă noii economii din România puterea și autoritatea par a nu avea interes dacă nu există eterogenitate de interese, așa precum latura politică a economiei pare a nu avea sens dacă se renunță la paradigma agentului reprezentativ, care poate fi producătorul sau consumatorul.

În aprecierea noastră de față, noua economie politică devine subdisciplină a științei economice generale și, în egală măsură, a științei politice.

Eterogenitatea intereselor ocupă loc central în știința economică și, prin extensie, în economia reală a României.

O politică economică în noua economie a României nu este formulată și aplicată de un planificator social marcat doar de bunăvoință, ci în esență, este rezultatul unui proces politic, care are rolul/ țelul/ obiectivul de a echilibra interesele divergente.

Riscul în noua economie a României, într-o altă ordine de idei, își poate avea originea în maniera în care se iau deciziile, respectiv în natura politică a procesului de decizie care determină (formalizează) o politică economică în termeni economici convenționali impuși/ programați/ ceruți.

Considerăm că, în noua economie a României urmează să se modifice mecanismele politice cunoscute de luare a deciziilor colective economice.

Astfel, *democrația economică directă*, în forma sa perfectă, în context clasic semnifică votul direct al unui corp electoral economic asupra unei politici economice, care să contracareze riscurile.

Într-un astfel de context, se dovedește utilă identificarea arealelor de minimizare a riscurilor în noua economie a României (*figura 1*) [2].

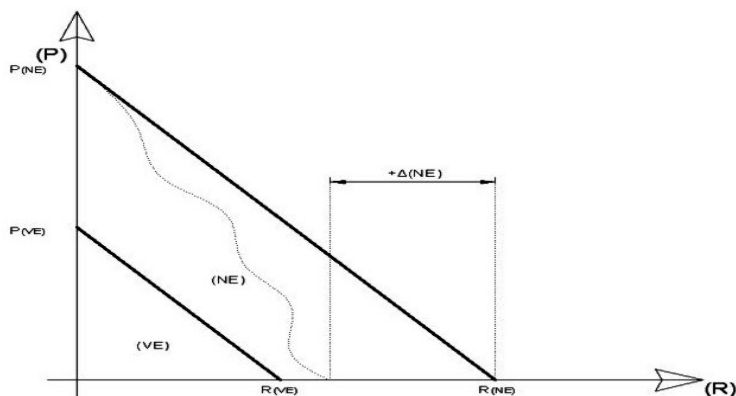


Figura 1. Identificarea arealelor de minimizare a riscurilor în noua economie a României

(VE) = vechea/ actuala economie; (P) = profit;
 (NE) = noua economie; (R) = risc.
 Δ(NE) = areal al riscurilor diminuate;

Este posibil ca în arealul social-economic al României să se manifeste următoarele reguli de vot (alegere):

- regula *sincerității*;
- regula *agendei* (care conține materiale la care se manifestă expresiile de interes economic majoritar);
- regula *adaptării la circumstanțe*;
- regula *pronunțării pe baza informației transmise*, care este purtătoare de semnificații, legalitate și conținut de interes.

De aceea, pronunțarea pe baza informației transmise, operată de către grupurile economice contributive din rețelele clusterizate oferă diferite corelații între riscuri și profituri în noua economie a României dominată de fluxuri informaționale tehnologice cu pante maximizate (*figura 2*) [2].

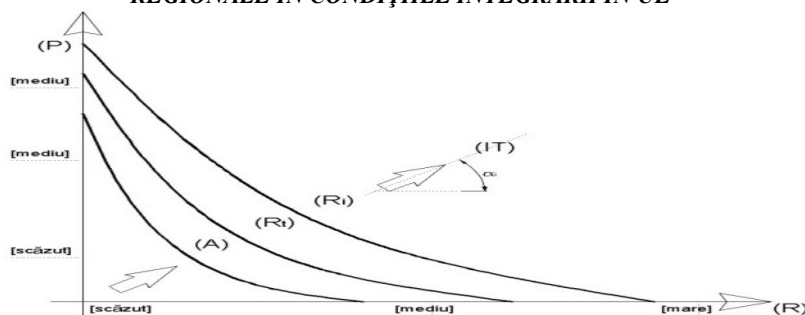


Figura 2. Corelații între riscuri și profituri în noua economie a României dominată

de fluxuri informaționale tehnologice cu pante maximizate

R = risc;

(R_i) = reinginerie;

P= profit;

(IT) = informații tehnologice;

(A)= automatizare;

(α_i) = panta fluxului informațional tehnologic.

(R_i) = raționalizare;

Panta fluxului informațional tehnologic este cu atât mai mare cu cât riscurile sunt mai mari, iar profiturile mai reduse.

În noua economie a României, preferințele - ca satisfacere -, se vor baza preponderent pe ultima regulă (respectiv pe pronunțarea derivată din informația transmisă).

În *democrația economică reprezentativă* distribuția de politici economice ocazională creșterea intuiției pentru alegerea convențională adecvată.

Este posibil ca în noua economie a României să se manifeste procesul decizional operaționalizat sub forța *grupurilor de presiune* din rețelele de clusterizare.

Modelele de influență devin instrumente de mediere *multi-principială* a deciziilor economice.

Se concluzionează că noua economie politică devine subdisciplină a științei economice generale și, în egală măsură, a științei politice. Eterogenitatea intereselor ocupă loc central în știința economică.

Economia politică, iar în prezent „noua economie politică”, studiază forțele care afectează economia propriu zisă a României.

În noua economie a României, preferințele - ca satisfacere -, se vor baza preponderent pe pronunțarea derivată din informația transmisă.

În *democrația economică reprezentativă* distribuția de politici economice ocazională creșterea intuiției pentru alegerea convențională adecvată.

Considerăm că, în noua economie a României urmează să se modifice mecanismele politice cunoscute de luare a deciziilor colective economice.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Babii, Leonid. - *Riscul financiar și stabilitatea firmei în economia de piață* / Leonid Babii; rec.A. Trusevici; Univ. de Stat „A. Russo” din Bălți. - Ch.: S.n., 2002. -84 p.
2. Gâf-Deac, I.I.,- *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Ed. Infomin, Deva, 2010
3. Maria, Gâf-Deac,- *Managementul Afacerilor*, - Ed. FRM, București, 2008
4. Maria, Gâf-Deac,- *Bazele Practicii Manageriale*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
5. Maria, Gâf-Deac, - *Management Operațional*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
6. Maria, Gâf-Deac,- *Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014
7. Maria, Gâf-Deac, -*Management General. Teorie și Aplicații.*, - Ed. FRM, București, 2008
8. Maria, Gâf-Deac, -*Management General pentru Economia bazată pe Cunoaștere. Aplicații în Sistemele Productive Operaționale*, Ed. Infomin, Deva, 2011
9. Maria, Gâf-Deac, -*Managementul Producției* – Ed. FRM, București, 2008

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE

10. Maria, Gâf-Deac, - *Teoria Deciziei* – Ed. FRM, București, 2004
11. Maria, Gâf-Deac, - *Tehnologii Moderne*- Ed. FRM, București, 2004
12. Maria, Gâf-Deac, - *Management. Baze Generale și Legislative* – Ed. FRM, București, 2003, (ISBN: 973-582-761-1)
13. Maria, Gâf-Deac, - *Managementul modelării structurilor tehnologice* – Ed. Infomin, Deva, 2002
14. I. Gâf-Deac, Maria, Gâf-Deac, - *Tratat de Tehnologii Moderne* – Ed. FRM, București, 2000
15. Maria, Gâf-Deac, Roșca I.-P., - *Particularități regionale ale gestiunii corporative în România.*, Ed. ULIM, Chișinău, 2014
16. Marinescu, I.A., - *Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploatarei și valorificării resurselor minerale.* Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA , 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
17. Marinescu, I.A., - *Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne.* Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
18. Marinescu, I.A., - *Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii.* Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
19. Marinescu, I.A., - *Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță.* Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
20. Marinescu, I.A., - *Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță.* Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
21. Marinescu, I.A., - *Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație.* Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9dec.2011.
22. Marinescu, I.A., - *Managementul echilibrelor macrostructurale în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere.* În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).
23. Marinescu, I.A., - *Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă.* În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
24. Marinescu, I.A., - *Optimizarea exploatarei curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale.* În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca).
25. Marinescu, I.A., - *Exploatarea și valorificarea resurselor naturale.* În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
26. Marinescu, I.A., - *Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil.* În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
27. Marinescu, C.N., - *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008
28. Marinescu, C.N., - *Ingineria concurentă-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehnologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006
29. Marinescu, C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008
30. Tcaci, Carolina. - *Sistemul informațional al întreprinderii în condițiile tranziției la economia de piață - unul din elementele mecanismului de conducere* / Carolina Tcaci, Ala Trusevici, Lilia Leancă // Psihologie managerială și management relațional: Conf. șt. a stud. și cadrelor didactice 19-20 dec. 2001. - Bălți, 2001. -P.47-49.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE
CONCENTRAREA ȘTIINȚELOR ÎN FOLOSUL NOII ECONOMII BAZATE PE
CUNOAȘTEREA SUPRADISCIPLINARĂ

**GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD. Law, Ec./Technical Science,
SH University of Bucharest, INCE, Romanian Academy
NICOLAE Andrei, St. Rech., Jacobs University Bremen, Germany
VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești,
Nuclear Research Institute (ICN), Romania
NICOLAE Marian, Senior Lecturer, PhD., Bioterra University, Bucharest
STREZA Viorel Bogdan, Ec, IT, Bioterra University of Bucharest**

The article highlights the advance company / organization complexity and uncertainty to new highs. At the same time, it shows that the economy as a constitutive role science plays in all social processes. In such a context conceptually, it is considered impossible in concrete way to discuss "political" without discussing "economy" as such can not assess the economy itself without considering the role it plays politics and culture in forming genuine economic science and practice. The ideas developed in contextual returning from treatment in the work Gaf-Deac I.I - New Economy between knowledge and risk (Ed. Infomin, Deva, 2010), being noted that the economy is unfettered by ideology (criticism ideologies) that legitimates superiority a social system in relation to each other. Moreover, economic postmodernism is what occasions only border between historical stages, evolutionary role recorder outputs (outputs) and not both diachronic role, marking the stages of development.

Keywords: complexity and uncertainty in the New Economy, economic postmodernism, risk, management, supradisciplinary knowledge.

Apariția și recunoașterea funcționării Noii Economii se reflectă în situația teoretică și practică a științelor, ca susținătoare a noului conținut, a noii configurații procesuale și comportamentale din economie.

Horkheimer, M. (1972) și Marcuse, H. (1968) [în 2] au formulat aprecieri prin care Teoria Critică a științelor este distinctă în raport cu Teoria Tradițională a științelor și a filosofiei, atacând abstractizarea, care în opinia lor, are rol preponderent în crearea de granițe (delimitări) între discipline. Autorii menționați arată că economia ca știință joacă rol constitutiv în toate procesele sociale. Într-un asemenea context conceptual, se consideră că este imposibil ca în manieră concretă să se discute „politică” fără a se discuta „economie”, așa precum nu se poate evalua economia în sine fără a ține seama de rolul pe care îl joacă politica și cultura în formarea științei și practicii economice efective. Cu alte cuvinte, sunt criticate frontierele între discipline, fiind la îndemână promovarea teoriei interconexiunilor, care poate fi denumită și a medierii între științe.

Kellner, D. (1989) [în 2], pornind de la „strategiile fatale” (Baudrillard, J., 1983) [în 1] evidențiază că Noua Teorie Franceză și Teoria Critică asupra științelor se dovedesc a fi perturbatoarele frontierelor între discipline. Se consideră că diviziunea muncii este cea care a motivat separările între disciplinele academice pe de o parte și 1) economice, 2) științe politice, 3) filozofie, 4) sociologie ș.a. pe de altă parte.

La început de secol XXI, se apreciază că este necesară acțiunea reconceptualizării aprecierilor despre științe, întrucât se manifestă un nou tip de diviziune a muncii și o nouă economie, tot mai vizibil bazată pe cunoaștere. În esență, este necesară abordarea

1) *epistemologică și*

2) *metafizică a problemelor ce ar trebui să vizeze abstractizarea interconexiunilor între fenomenele lumii înconjurătoare (inclusiv economice) și experiențele acestora ca expresii practice.*

Este necesară o *transgresiune interdisciplinară*, situație în care pot fi create noi discipline, noi teorii și noi discursuri, mai adecvate noii economii, caracterizată de o nouă diviziune a muncii.

În anii 1930, prin Teoria Critică a științelor s-a emis aprecierea că filosofia poate fi considerată o *supra-disciplină colectivă a sintezelor*, fiind evitată catalogarea de *inter-disciplină*. În prezent, Noua Teorie Franceză asupra științelor este în acordanță cu susținerea transformărilor socio-politice radicale suferite de sistemul

economic mondial după 1989, în măsura în care disciplinele nu mai pot fi izolate, separate, autarhizate, ceea ce corespunde fazei incipiente a apariției unei noi teorii de critică socială.

Economia este descătușată de ideologii (critica ideologiilor) care legitimau superioritatea unui sistem social în raport cu altul.

De altfel, postmodernismul economic este cel ce ocazionaază frontiere doar între etapele istorice, evolutive, cu rol înregistrator al ieșirilor (*outputs*) și nu atât cu rol diacronic, de marcarea etapelor de dezvoltare. *Baudrillard, J.* (1989) [în 2] subliniază că „producția și proliferarea semnelor (cunoașterii) – valori determină o anumită *semiurgie radicală (Radical Semiurgy)*, care ocazionaază crearea *societății simulării (Society of Simulation)*, guvernată de *implozie (Implosion)* și de *hiperrealitate (Hyperreality)*.”

Similitudinea în plan conceptual cu cei ce proclamă „sfârșitul istoriei” sau „sfârșitul democrației” se întâlnește și în acest tip de gândire primordialistă: este posibil să se emită teze precum: sfârșitul economiei politice și închiderea problemelor marxiste prin „sfârșitul muncii”, „sfârșitul producției” ș.a.

Discursul economic liniar se încheie. Elementele conceptuale de mai sus ar avansa spre restrângere, concentrare, deci spre relativa dispariție.

Ceea ce este important în noua economie se rezumă în statutul pe care ar trebui să-l dobândească orice acțiune și fiecare „acționar”, prin a deveni „un terminal de rețea”, împlinit funcțional și concret, palpabil în *ieșiri constante*. În esență, este vorba de o „determinare economică în ultimă instanță”, care poate caracteriza economia cunoașterii cât și economia bazată pe cunoaștere și risc.

Noile contexte strategice au predispoziția înfățișării tendințelor de creștere a complexității și incertitudinii generale în mediul societal de ansamblu.

Posibilitățile digitale/virtuale de manifestare a sistemelor rețelizate cu ajutorul tehnologiilor informaționale reprezintă premise de expresie a sensurilor evolutive ale economiilor, în condiții de complexitate și incertitudine.

În egală măsură, este importantă identificarea surselor de creștere a complexității și incertitudinii, având în vedere persistența teoriei că acestea contribuie la îngreunarea funcționării organizate și conduse a sistemelor.

Este reținut faptul că, în principal, ele cauzează disfuncțiile operaționale, supuse remedierii/eliminării cu ajutorul managementului performant, bazat pe cunoaștere.

Elucidarea acestei cerințe generale pornește de la aprecierea conceptuală a managementului post-modern (*fig.1.*) [2].

De la această etapă se înregistrează evoluții pe sistemele de mare scară, ajungându-se la economia bazată pe cunoaștere, a cărei imersiune se regăsește într-o „furtună perfectă”.

Știința managerială clasică și neoclasică, împreună cu cea modernă și, în mare parte post-modernă, este fundamentată pe controlul deterministic.

Cantonarea în teoria managementului actual este deja tranzitorie.

Un management teoretic neadecvat poate afecta bunele practici manageriale în noile contexte caracterizate de complexitate și incertitudine.

Viziunea „centrică” exprimă tentative de colectare a datelor la factori decidenți, aflați în mijlocul structurilor și în mulțimea de funcționalități manageriale. În intervalul de glisare spre managementul bazat pe informație, post-informație și cunoștințe această „cercetare” a fost și este facilitată de sistemele IT.

Tendința este de a se ajunge la arealele care să nu mai necesite nici măcar autocontrolul. Este vorba de formalizarea sistemelor durabile, situate „în afara controlului”.

Soluția „centristă” a folosirii tehnologiilor pentru „o bună informare a managerilor și a oricărui salariat în timp real este rezolvare în viziunea conservativă a sistemelor bazate pe tehnologii cu ajutorul cărora se pretinde a învinge complexitatea și incertitudinea.

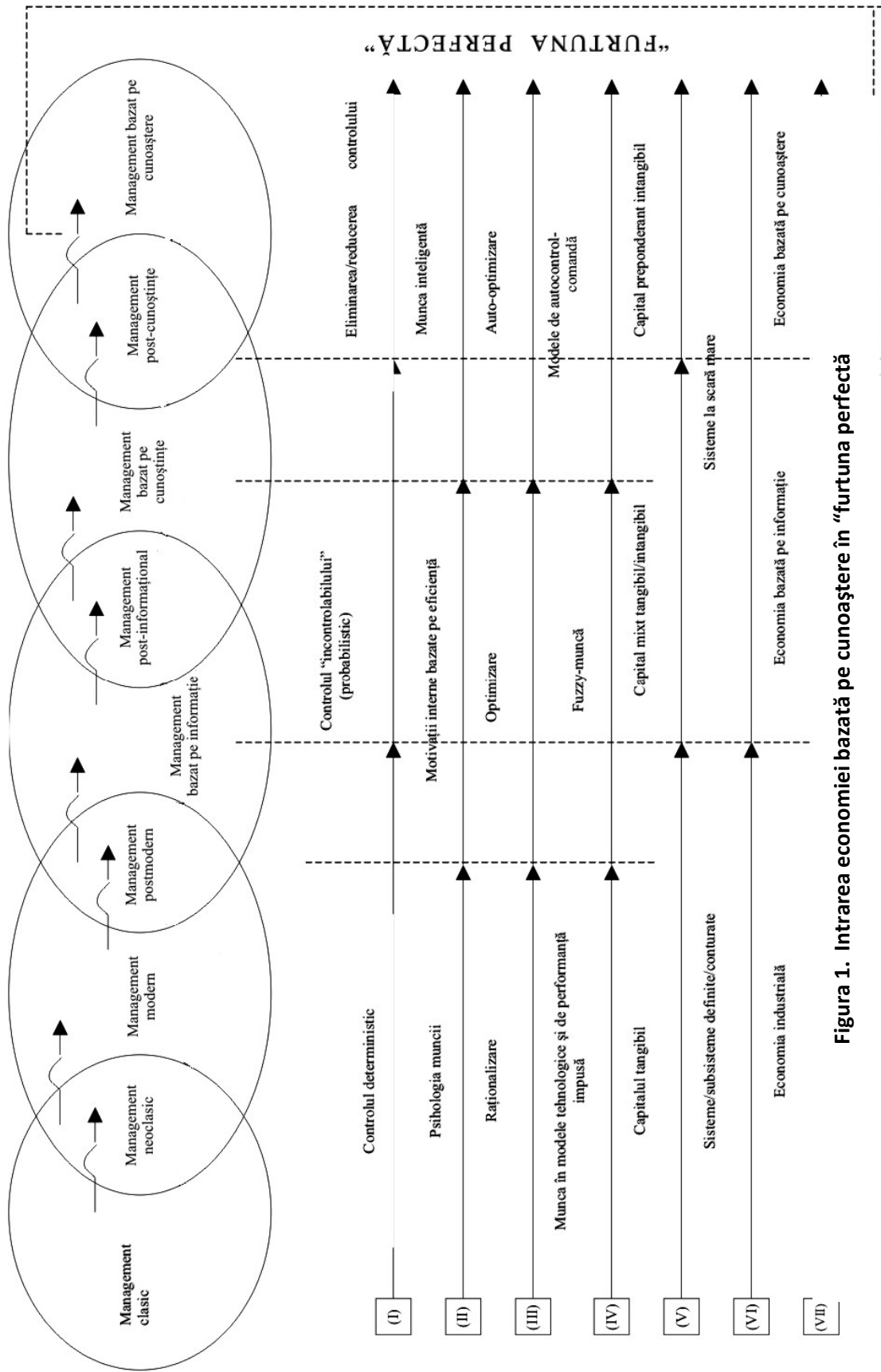


Figura 1. Intrarea economiei bazată pe cunoaștere în "furtuna perfectă"

În fapt, complexitatea și incertitudinea nu sunt în creștere absolută, ci mai degrabă se înregistrează avansul firmei/organizației prin mediul caracterizat de niveluri diferențiate (mai mari) de complexitate și incertitudine, în raport cu nivelurile cvasi-infinite (fig.2.) [2].

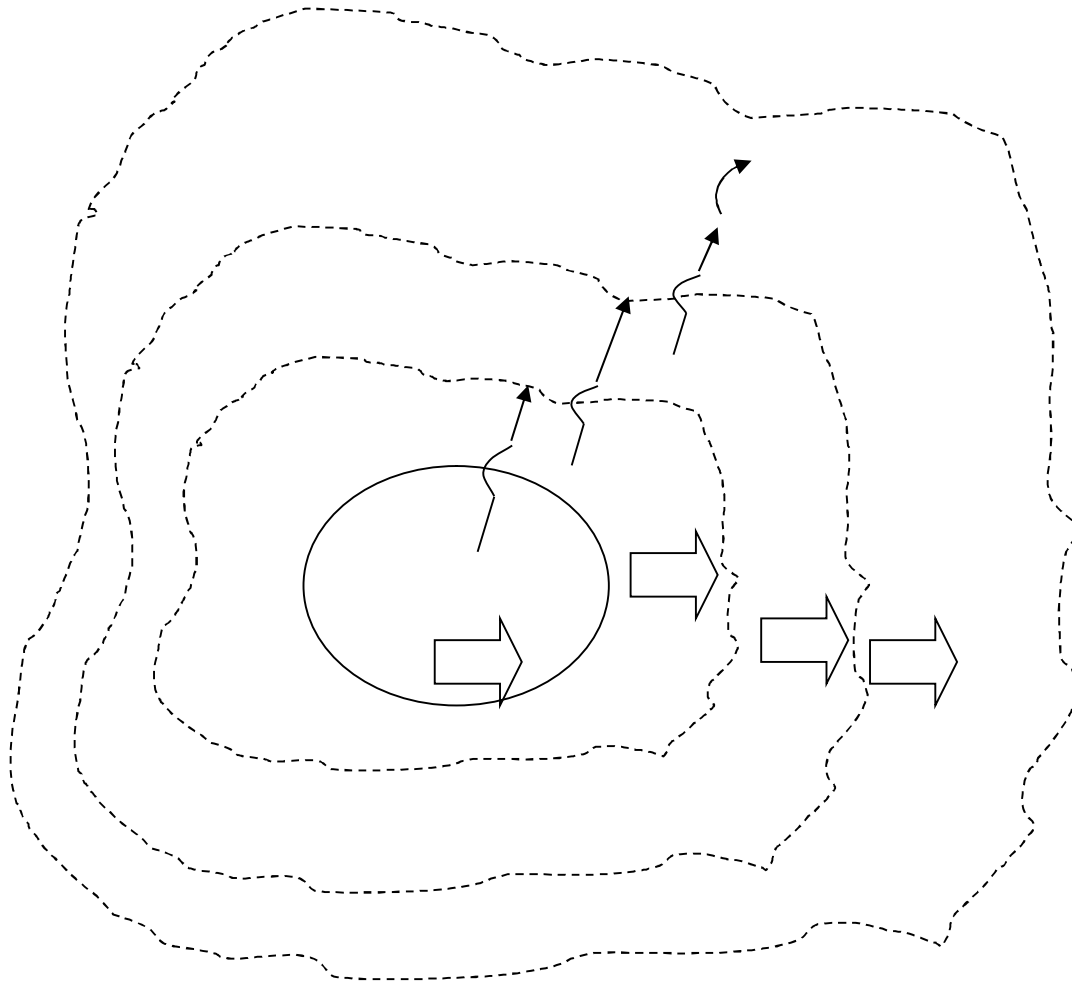


Figura 2. Avansul firmei/organizației către noi complexități și incertitudini maxime

$\{C^1_{max}; C^2_{max}, \dots, C^n_{max}\}$ = complexități maxime; $(D_1); (D_2); (D_3), \dots$ = descriptori de avans în complexitate și incertitudine;

$\{C^\infty_{max}\}$ = complexitatea cvasi-infinită; $(D_g)'$ = descriptor general de avans în complexitate și incertitudine;

$\{I^1_{max}; I^2_{max}, \dots, I^n_{max}\}$ = incertitudini maxime; $\{I^\infty_{max}\}$ = incertitudine cvasi-infinită;

$F\{C^1_{max}; I^1_{max}\}; F\{C^2_{max}; I^2_{max}\}, \dots, F\{C^n_{max}; I^n_{max}\}$ = caracterizarea firmei/organizației de complexități și incertitudini maxime.

Complexitatea și incertitudinea cresc în măsura intrinsecă în care metodele de identificare a acestora dobândesc capacități sporite de operare.

Metodele sunt cele ce oferă oportunitățile înfățișării complexității și incertitudinii, nefiind vorba de creșterea acestora, ci doar de „arătarea” lor în noi contexte.

Descriptorii de avans în complexitate și incertitudine conțin formulele modelistice/ecuaționale de scădere a nivelului complexității și incertitudinii până la momentele în care firma/organizația reintră pe aliniamentul de avans, ocazionat de sporirea cunoștințelor/cunoașterii.

Economia ca știință joacă rol constitutiv în toate procesele sociale. Într-un asemenea context conceptual, se consideră că este imposibil ca în manieră concretă să se discute „politică” fără a se discuta

„economie”, așa precum nu se poate evalua economia în sine fără a ține seama de rolul pe care îl joacă politica și cultura în formarea științei și practicii economice efective.

Este importantă identificarea surselor de creștere a complexității și incertitudinii, având în vedere persistența teoriei că acestea contribuie la îngreunarea funcționării organizate și conduse a sistemelor. Este reținut faptul că, în principal, ele cauzează disfuncțiile operaționale, supuse remedierii/eliminării cu ajutorul managementului performant, bazat pe cunoaștere.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Babii, Leonid. - *Realitățile planificării și pronosticării activității întreprinderii în economia de piață* / Leonid Babii // An. șt. / Univ. de Stat "Alecu Russo" (Ser. nouă). – Bălți, 2003. - T. XX, fasc. a Economie. -P.5-9.
2. Gâf-Deac, I.I.,- *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Ed. Infomin, Deva, 2010
3. Maria Gâf-Deac,- *Managementul Afacerilor*, - Ed. FRM, București, 2008
4. Maria Gâf-Deac,- *Bazele Practicii Manageriale*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
5. Maria Gâf-Deac, - *Management Operațional*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
6. Maria Gâf-Deac,- *Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014
7. Maria Gâf-Deac, -*Management General. Teorie și Aplicații.*, - Ed. FRM, București, 2008
8. Maria Gâf-Deac, -*Managementul Producției* – Ed. FRM, București, 2008
9. Maria Gâf-Deac, - *Teoria Deciziei* – Ed. FRM, București, 2004
10. Maria Gâf-Deac, - *Tehnologii Moderne*- Ed. FRM, București, 2004
11. Maria Gâf-Deac, - *Managementul modelării structurilor tehnologice* – Ed. Infomin, Deva, 2002
12. I. Gâf-Deac, Maria Gâf-Deac, - *Tratat de Tehnologii Moderne* – Ed. FRM, București, 2000
13. Maria Gâf-Deac, Roșca I.-P.,- *Particularități regionale ale gestiunii corporative în România.*, Ed. ULIM, Chișinău, 2014
14. Marinescu I.A., -*Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploataării și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA , 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
15. Marinescu I.A., -*Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
16. Marinescu I.A., -*Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
17. Marinescu I.A., -*Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
18. Marinescu I.A., -*Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9 dec. 2011.
19. Marinescu I.A., -*Managementul echilibrului macrostructurale în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).
20. Marinescu I.A., -*Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)

21. Marinescu I.A., -*Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
22. Marinescu I.A., -*Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
23. Marinescu C.N., - *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008
24. Marinescu C.N., - *Ingineria concurență-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehnologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006
25. Marinescu C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008
26. Tcaci, Carolina. - *Sistemul informațional al întreprinderii în condițiile tranziției la economia de piață - unul din elementele mecanismului de conducere* / Carolina Tcaci, Ala Trusevici, Lilia Leancă // Psihologie managerială și management relațional: Conf. șt. a stud. și cadrelor didactice 19-20 dec. 2001. - Bălți, 2001. -P.47- 49.
27. Trusevici, Ala. - *Estimarea potențialului economic al întreprinderii în condițiile actuale de dezvoltare: (aspecte teoretice aplicative)* / Ala Trusevici, N. Amarfii // Perfecționarea contabilității, fiscalității și auditului în sectorul agroalimentar: viziuni, contribuții și recomandări: culeg. interuniv. de lucrări șt. - Ch., 2003. – P.3. - P.79-81.

CURRENT TRENDS ON THE REGIONAL DEVELOPMENT APPROACH

**ISACHI Silvia Elena, drd., asist. cercet.,
Centre of Financial and Monetary Research „Victor Slăvescu”**

The theories on regional development have established the time by simplifying the image of reality, understanding certain phenomena in their forecasting purposes. There is currently great interest for regional theories, analyzing and support the importance of the various bodies and institutions in promoting development at the local level. Alongside institutions, have an important role and regional policies, which by objectives and the instruments used can affect both the location and regional development. During the recent period, regional theories are viewed with great interest, due to increasing and deepening from economic phenomena with global impact felt, especially at local/regional level. Local economic development and improving competitiveness are crucial, because the success of communities depends on their adaptation to changes occurring in the external environment.

Key words: local economy, local economic development, regional development, strategy.

Currently, the literature focused on three major issues of regional economies identifies general trends:

- Unification of various theories of the locality and make one general theory;
- Convergence theories of development and regional growth;
- Connecting regional development theories and models to current territorial development policies.

Regarding the first trend, changes in the new regional economic approaches lead to the idea that aims to achieve a single general theory of localization. The premises are the following: the appearance of factors that influence the location very different from those presented and analyzed in previous theories; increasing influence of intangible factors („regional atmosphere” synergy local governance related factors, human capital and knowledge etc.); transition from a functional approach to cognitive one.

The second trend is the result of the need to connect theories of regional policies with regional impact. Specific items to support convergence on regional development theories are: theories have a character of rational decision-making under conditions of uncertainty accentuated; regional approaches to

institutional theory, which stresses the importance of rules and behaviours, and institutions in governmental structures transacts most protective, reducing conflicts and promoting mutual benefits obtained from exchanges made; savings cognitive approach local / regional and their synergy.

All these elements, which can be added and some traditional factors, material or functional, were included in the new concept called „territorial capital”, which thus becomes the focus of new theoretical approaches to regional, having the following characteristics: the existence of resources natural capital, public or private goods, externalities agglomerations and networks, private fixed capital and private services, human capital, entrepreneurship, creativity, cooperation strategies, partnerships and governance structure. Therefore, regions need to develop their own levers to compete in a global market, international. Thus, development strategies must take into account the link between the various processes of endogenous development and to adopt measures and actions to support them.

A third development is driven by desire earliest theorists to achieve unification of approaches location. In the first stage of the evolution theory locality, assumptions were made based on the presence of natural resources in the area and did not heed consumer preferences. The first theories concluded that the producing companies are advantaged location in central areas, while residents with low incomes are favoured location on the periphery. At present, many of the original motivations location (transport costs, resources, distance etc.) can not be found in reality. The new approach presents a pronounced interdisciplinary character, which led to the acquisition or development of new concepts and techniques, thereby increasing the practical importance of the field. The criteria considered in the decision location have adapted and transformed in the sense that the focus is now on innovation, knowledge advantages offered by local / central, etc.

Local economic development is the process by which different actors in the public sector, business and nongovernmental sector working together to create better conditions for economic growth and generate new jobs. Through this process they establish and maintain a dynamic entrepreneurial culture and create material resources and the business community in order to improve the quality of life of the entire local communities.

Make local economic development is to raise the economic competitiveness of a local area to improve its economic future. Local economic development and improving competitiveness are crucial, because the success of communities depends on their adaptation to changes occurring in the external environment. Every community presents unique local conditions which favour or hinder economic development. These attributes underpinning local economic development strategy formulation is developed to improve local competitiveness. To create competitiveness, communities need to determine which are the current problems (weaknesses), potential problems (arising from identified threats), the support points in addressing of the future (strengths) and favourable conditions that deserve to be exploited (opportunities).

Private companies create material resources in local communities, however, dependent on favourable business conditions to secure prosperity. Local authorities have a essential in creating a favourable environment for business success. Local economic development is achieved through partnerships between local authorities and private sector actors.

Local community is faced with a number of challenges that consider:

– *At the international level* - Globalization increases competition for economic and political investment, increase financial support and attracting and retaining businesses. Advanced industries in terms of technology require specialized knowledge and advanced infrastructure. Local conditions determine a community benefit, and the ability to attract and retain investment.

– *At the national level* - Monetary and macroeconomic policies affect local communities. National regulations, taxes and other legal structures influence the local business climate, which can help or harm local economic development goals (e.g.: telecommunications regulations, environmental standards). Globally, many competences government have been decentralized and the private sector was liberalized. These changes have the financial and economic consequences locally. Local communities should consider the threats and opportunities arising from this.

– *At the regional level* - Communities within a region compete to attract external and local investment. There are also many opportunities for communities (rural or urban) to collaborate to support their economic development. This will increase the competitiveness of the entire regional economy.

– *At the municipal level* - The firms usually choose the location in urban areas due to economic agglomeration - the benefits of sharing markets, infrastructure, labour and information with other firms. The advantage of economic growth in urban areas depends on the quality of urban management and urban infrastructure policies. Other factors affecting labour productivity in the local economy include house building, health, education and urban transport and the possibility of training and professional development. Local economic development highlighted a number of ways in which this can be achieved, as shown below.

Table 1. Ways to achieve local economic development

<i>Purposes</i>	<i>Instruments</i>
<ul style="list-style-type: none"> –Creating favourable business environment –Investment "soft" infrastructure (e.g. Human resource development, regulatory rationalization) –Public / private partnerships –The inclination of private investment for public benefit –Attracting investment oriented competitive advantage locally (led by the public sector) 	<ul style="list-style-type: none"> – Comprehensive strategy to provide a competitive business environment and stimulate local business growth – Collaboration between communities – Establishing a network between communities – Labour force development – Improving quality of life

Source: author processing

Local development strategies

The practice indicates that local economic development should always start with strategy formulation. A strategy for local economic development is an essential component of the planning process of any local community and an important component of an ample strategic plan for the community. The time horizon for implementation of local economic development is five years with associated short-term goals, medium, and long term. The strategic planning process for local economic development includes five steps:

– Step 1. *Establish management team and establish a network of partnerships.* The success of local economic development depends on the collective effort of the public sector, business and non-governmental. A community begins strategic planning process by identifying individuals, public institutions, firms and industries, civic organizations, professional organizations, private institutions and school groups with vested interest in the local economy.

– Step 2. *Perform competitive assessments.* A competitive assessment will use quantitative and qualitative economic knowledge, skills and other resources to help identify the strategic direction for the local economy. Based on this information (activities and economic trends, inventory, business, demographic trends, infrastructure, natural resources, human resources and qualification, availability of financing, research and development of local facilities for education, other local conditions affecting businesses) will establish the projects and programs which will determine the increase competitiveness of the local area.

– Step 3. *Elaborating local economic development strategies.* Professionals in the local administration and other stakeholders must achieve a balance between economic development and social and environmental necessities.

– Step 4. *Implementing local economic development strategies.* Strategy implementation is achieved through the action plans for selected projects which are based on consensus actors.

– Step 5. *Evaluating local economic development strategies.* An evaluation of the economic development strategy occurs at least annually. This review should use established monitoring and evaluation indicators for the local economy and resources available:

– *Encouraging the increase in both local businesses* by providing expertise and resources to increase local businesses in order to retain and strengthen existing local businesses and by providing a favourable business climate;

– *Promoting attract investments from outside* by bringing the companies in other parts of the country or other countries to locate the territory of the community. This option requires a careful weighing of costs and benefits;

– *Heavy infrastructure investments* by improving the built environment for companies, including roads, transport, industrial and drinking water, waste management, energy supply systems, telecommunication systems, industrial and commercial centres, and community facilities;

– *Easy infrastructure investments* by improving the commercial environment for businesses by simplifying regulations, training and education in business, research and development directions for use of the funding and capital;

– *Sector development* aims to facilitate linkages and interdependencies among firms (including suppliers and buyers) in a network of production (and sale) of products and services;

– *Focusing on areas*, for example the regeneration of the city centres, a commercial zone or neighbourhood;

– *Focusing on the poor or disadvantaged* through programs to provide jobs or vocational training to disadvantaged categories of the population;

– *Regeneration strategies*. Focusing on communities that have suffered structural changes such as the loss of a major employer or disaster areas.

Local economic development is the crucial factor of development initiatives, and includes three types of activities:

– Economic development: various initiatives to create economic benefits (facilitating business development by eliminating unnecessary barriers and creating support institutions);

– Development of infrastructure: roads and other transport infrastructure, electricity, water and sanitation, education, public health and other facilities;

– Community development: citizen participation, employment programs, poverty reduction, education and training initiatives - projects whose target group often marginalized citizens with low social status.

Local economic development has three types of companies as target groups: local businesses, foreign investors and new entrepreneurs of the community. When communities start local economic development, they create a team within the local government. The team works with other stakeholders to develop public-private partnerships that can advise on local economic development.

The proper practices used in local economic development require an approach tailored to the local conditions. The practice shows that may follow several principles:

– an exhaustive approach including social problems, economical and environmental;

– a carefully constructed strategy developed by the relevant partners and based on a vision shared by all;

– a number of initiatives - on short, medium and long term - to catalyze partnerships and increase the confidence of stakeholders;

– local authorities to coordinate the development strategy;

– improving urban management is essential to implement the program;

– local economic development strategy must belong to local authorities with a strong political will to implement it;

– increase value strategy by supporting political, financial, technical coming from other levels of Government.

Effort to promote the economic development should promote community welfare by making it functional and feasible in terms of four dimensions. The indicators that measure the degree of achievement of these results must be established under a basic assessment and regularly review through a formal system of monitoring and evaluation.

Theories on regional development have set the time by simplifying the image of reality, understanding certain phenomena in their forecasting purposes. Whatever of where they were carried (micro, meso or macro), these theories have shown an increased interest, but obtained some criticism and

comments. In recent years, regional theories are viewed with great interest, due to increasing and deepening economic phenomena with global impact felt, especially at local / regional level.

Table 2. Areas and specific indicators to follow

Viability	Administration and management
<ul style="list-style-type: none"> - The poverty - Basic public services - Environment standards - House building - Safety and security - Educational institutions 	<ul style="list-style-type: none"> - Local administration autonomy - Leadership effectiveness - Coordination between administrative authorities - Structural efficiency and service provision - Transparency of local administration
Competitiveness	Ability banking
<ul style="list-style-type: none"> - The economic and productivity - Prosperous business environment - Access to markets - Access to modern technology - Availability of business loans - The quality of human resources 	<ul style="list-style-type: none"> - The effectiveness of financial management community - The credibility of local authorities - Stability of inter-flow fiscal administrations - Attraction of private investments non-local and local.

Source: author processing

The central elements of regional theories were represented by localization and growth / economic development. Decision location of an economic activity and its effects over time were analyzed and debated in almost all the theories developed area (central places theory, theory of growth poles etc.).

There is currently great interest for regional theories, analyzing and support the importance of the various bodies and institutions in promoting development at the local level. Along institutions have an important role and regional policies that the objectives and the instruments used, can affect both the location and regional development.

Table 3. New trends and characteristics of regional theories

<i>Trends theories regional</i>	More realistic approach to phenomena and processes at region	Approach of regional dynamics theories.
<i>Theories of regional growth al level.</i>	Determinants of endogenous growth; Increased importance of regional processes and behaviours; The new models take account of market imperfections and the increasing long-term competitiveness; One of endogenous growth factors is considered to be technological progress, alongside knowledge and innovation.	Non linear path of evolutionary interdependence of complex systems
<i>Theories of regional development</i>	The basic assumptions of the success of regional clusters, local districts etc. The main resources of regional competitiveness are now non-material resources, More active role of regions in achieving knowledge.	The agglomeration economies, merger economies of scale.

Source: author processing

In conclusion, the profound transformations taking place globally affect how you are perceived and addressed spatial aspects, prompting experts to develop theories and regional models characterized by realism increased compared to the old theoretical approaches, a dynamic presentation of phenomena and processes of regional and the widespread use of mathematical models and formulas nature, designed to substantiate claims of political territorial impact.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Capello, R. (2006) Regional Economics. Routledge, London;
2. Coase, R.H., The Firm, the Market and the Law, The University of Chicago Press, Chicago, 1988;
3. Kuhnen, Frithjof „The Concept of Integrated Rural Development”, Korean Journal of Economics, 1997
4. Greenwood, Jeremy, Boyan Jovanovic, 1990, „Financial Development, Growth, and the Distribution of Income”, *Journal of Political Economy*, Month 98(5), 1076-1107
5. Moșteanu, Narcisa Roxana; Finanțarea dezvoltării regionale în România; Editura Economică, București, 2003
6. Nijkamp, Peter, editor; Handbook of regional and urban economics, vol.I, Regional economics; Elsevier Science B.V., Amsterdam, 2000
7. Platon V., Manea Gh., Antonescu D., 1998, Disparități regionale și dezvoltarea industrială în România, Institutul de Economie a Industriei, Academia Română;
8. Profiroiu A., Racoviceanu S., Țarălungă, N. - Dezvoltarea economică locală, București, Editura Economică, 1998
9. Proto, Alessandra, Tani Simone, Buhnemann Joerg, Gaus Olaf, Raith Mathias, Knowledge Networks and Their Impact on New and Small Firms in Local Economies, OECD Local Economic and Employment Development Working Papers, ian.2012
10. Rosenthal, Stuart, Strange William, 2003, „Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies”, *Handbook of Urban and Regional Economics*, J.V. Henderson and J.-F. Thisse, eds
11. Rouch, Theo, ș.a.; „Rural Regional development: A Regional Response To Rural Poverty”, Wiesbaden, 2001
12. Stimson, Robert, ș.a.; Regional economic development. Analysis and planning strategy; Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 2002.
13. * * * Urban Development Division, The World Bank – Local Economic Development, Washington DC, 2001

MODELE ALE NOII ECONOMII. NOUA ECONOMIE ȘI NOUA ÎNTREPRINDERE

GÂF-DEAC Maria, Senior Lecturer, PhD., SH-UBB University of Bucharest
ROȘCA Petru, prof. univ., dr. hab., ULIM
HURLOIU Lăcrămioara Rodica, conf. univ., dr., Universitatea Spiru Haret București
PÎRVULESCU Mihaela, Lecturer PhD. Eng., Bioterra University of Bucharest
ANGHEL (REȘETAR) Ana-Maria, PhD. Resch.III, INCD-PM, Bucharest, Romania

The article shows that models are used to obtain forecasts for economic activities, economic policy formulation, feasible appearance of arguments to justify those policies; also explains and influences strategies of enterprises, providing elements of knowledge on which to base management decisions productive economic. Ideas are resumed context of treating work Gaf-Deac I.I - New Economy between knowledge and risk (Ed. Infomin, Deva, 2010), being specified that the new economy, in the spirit objectification his description, it should be included family economic models as an alternative conceptual typology self-inclusive in traditional or new alternative, the addition of generalized classification of activities related to human communities. In context, the phrase that launches a contemporary macroeconomic model information can not circumvent the substance of the new economy emerging in the real economy. It is suggested that to explain the behavior of the new economy macroeconomic modeling must be viewed conceptually as a "process" approach or a "communication process". Generic substance in circulation channels equational model ("Inertia values - processing / transformation - switchable values") is comprised of amounts informational materials and quantities.

Keywords: Inertia values, values order, the New Economy, the new enterprise, management, the real economy.

Modelul este o reprezentare a realității. În contextul transformărilor societale *modelul economic* vizează reprezentarea fenomenelor economice (creștere, schimburi comerciale ș.a.) derulate de entități (organizații, firme, întreprinderi ș.a.).

Modelul conține întotdeauna *ipoteze*, formalizate (exprimate) pe cale matematică (ecuații), mizând în principal pe probabilități și statistică.

Modelele servesc obținerii de previziuni pentru activitățile economice, formulării de politici economice, înfățișării de argumente fezabile pentru justificarea politicilor în cauză; totodată, explică și influențează strategiile întreprinderilor, furnizând elemente de cunoaștere pe care să se bazeze deciziile în managementul productiv-economic.

În egală măsură, cu ajutorul modelelor se formalizează căi de optimizare a alocării resurselor, de planificare rațională și de raționalizare a logisticii/infrastructurii entităților productive.

Se apreciază că *noua economie*, în spiritul obiectivării descrierii sale, este necesar să se regăsească în familia de modele economice, ca alternativă conceptuală auto-inclusivă în tipologia tradițională, sau ca nouă alternativă, adiționată clasificării generalizate (*figura 1*) [3] a activităților aferente colectivităților umane.

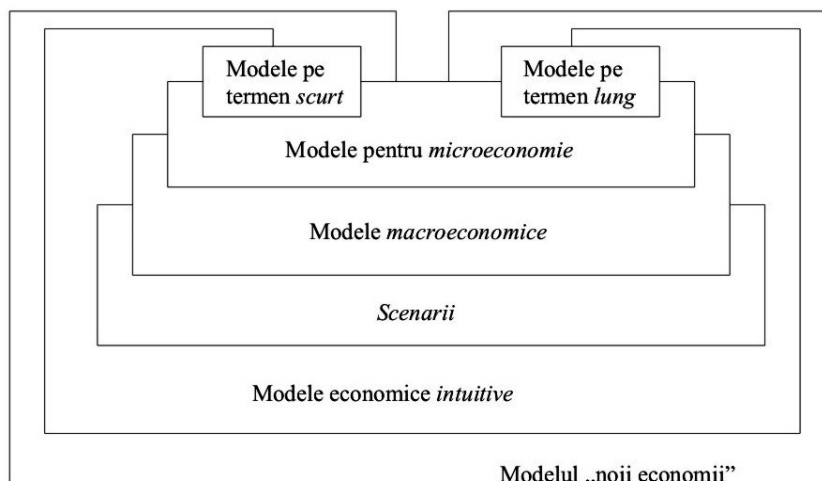


Figura1. Exprimarea generalizată a clasificării tipurilor de modele economice

În esență, este necesar să se identifice proporția de *comportament analogic* al noii economii în economia reală.

În context, se lansează teza că un model macroeconomic contemporan nu poate eluda *substanța informațională* a noii economii apărută în economia reală.

Ca atare, în viziunea cibernetică acceptată convențional („intrări-procesări-ieșiri”) se constată că se întăresc fluxurile din ce în ce mai „dematerializate”, bazate pe cunoaștere.

Infrastructura modelistică incipientă poate fi formalizată ecuațional în felul următor [3]:

$$\begin{cases} \{K\} \xrightarrow{\Delta(F_{vn} * F_{pt})} \{Q_{MS}\} \\ (K) \rangle (MAT) \rightarrow (P_k) \rangle P(MAT) \\ (II) \rangle (IM) \rightarrow optim(Q_{MS}) \end{cases} \quad (1)$$

Se sugerează că pentru explicarea comportamentală a noii economii modelarea macroeconomică trebuie privită conceptual ca un „proces”, sau ca un demers de „procesare a comunicării”. Substanța

generică aflată în circulație pe canalele ecuaționale ale modelului („valori necomandabile – procesări/transformări – valori comandabile”) este compusă din: a) cantități materiale (MAT) și b) cantități informaționale (K). [3]

Această *co-substantivitate modelistică* ocazionaază schimbarea conceptuală a abordării modelării.

Dacă până în prezent, preocuparea centrală a modelatorilor se regăsește în 1) formularea modelului și 2) materializarea funcționării acestuia (experimentarea) bazată pe cantități/calități materiale, fizice, în noua viziune, preponderența conceptuală și acțională se focalizează, în ordine pe: 1) identificarea proceselor de comunicare; 2) identificarea proporțiilor cantitative/calitative ale co-substantivității circulante în model și 3) formularea fizică și meta-fizică a modelului.

Această concepție nouă prezintă oportunitatea post-formalizatoare a abordării cercetării comportamentului analogic al noii economii în economia reală.

Viziunea structurală piramidală a întreprinderii în noua economie se păstrează în plan conceptual obișnuit (*figura 2*), [3].

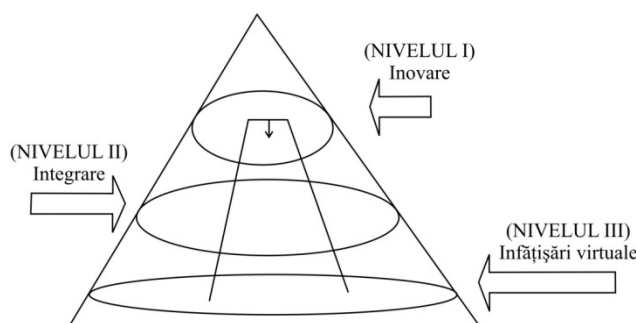


Figura 2. Cele trei niveluri structurale în întreprinderea din noua economie

Nivelul I (inovarea) ocazionaază manifestarea inteligenței (informației) economice și managementului cunoașterii (*knowledge management*).

Nivelul II (integrarea) vizează acomodarea relațiilor interne cu cele externe.

Paradigmele întreprinderii tradiționale (mecanicistă, analiza funcțiunilor, logica proprietății/propietarului) se transformă în paradigma întreprinderii ce învață (sistemică, analiza de proces, logica serviciului).

Obiectivele principale ale întreprinderii tradiționale (eficiența, eficacitatea) ajung la întreprinderea din noua economie să fie reprezentate de *flexibilitate* și *transversalitate*.

Caracteristicile organizaționale ale firmei tradiționale (organizarea piramidală, structura uniformă, subordonarea verticală, centru de decizie unică, integrarea verticală, activitățile independente) se regăsesc în firma din noua economie în organizarea în rețea, structuri diferențiate, coordonări laterale, centre de decizii multiple, unități interdependente, spirit cosmopolit și alianțe multiple.

În context, se asistă la trecerea de la gestiunea clasică tayloristă la gestiunea proceselor.

Nivelul III vizează deciziile virtuale ale firmei. În fapt, are loc „internetizarea” unităților productive/reproductive și a celor de distribuție/consum.

Noile modele de întreprinderi din noua economie, sintetic se referă la: firma dependentă de locațiile de piață; firma de tip „agregator”; firma în alianță; firma în rețea; firma în noi lanțuri de valori.

Se deduce că lucrul în rețea devine/este mai eficient decât cel în ierarhie.

Avantajul competitiv se formalizează conceptual și operațional pe baza proprietăților cunoașterii de a fi identificată, stocată, prelucrată și amplasată în rețele cu ajutorul tehnologiilor de comunicare și informaționale.

Cunoașterea este elementul ultimativ/hotărâtor în procesul obiectiv de *reînnoire a economiei*.

Prin faptul că firmele depun în mod vizibil, vădite eforturi de achiziționare și folosire a cunoașterii, fiecare dintre acestea se dovedește a fi *un bun distinct, special*, în rândul bunurilor ce intră în procesul general de producție și reproducție.

Se consideră că în prezent există cea mai educată forță de muncă din istoria umanității, aspect datorat „cunoașterii”.

Cunoașterea economică este parte esențială a „economicului” din colectivitățile umane.

Proape toate teoriile economice au în centrul lor conceptual sprijinirea pe inovație, respectiv noutate, care provine din cunoaștere.

Investiția în cunoaștere este necesară, dar nu suficientă. În esență, se impune instituționalizarea cadrului general pentru manifestarea cunoașterii, cu ajutorul căruia să se promoveze inovarea cvasi-continuu.

În același context, este imperios necesar să fie instituită participarea *serviciilor bazate pe cunoaștere* la formalizarea Noii Economii.

Exemplificativ, intrările „de cunoaștere” în noua economie sunt cele ce determină diferențieri între nivelurile de dezvoltare ale diferitelor entități statale.

Potrivit rapoartelor *OECD (Factbook, 2006)* [în 3], se întâlnesc trei grupe de țări cu niveluri distincte de investiții în cunoaștere, după cum urmează:

– Țări dezvoltate, cu economii în care se practică investiții în cunoaștere în volum la un *nivel înalt*: Danemarca (+4,1%), Suedia (+1,7%), Finlanda (+1,4%), SUA (+1,2%), Japonia (+1,1%), Coreea de Sud (+1,0%); Canada (+0,2%).(I)

– Țări dezvoltate, cu economii în care se practică investiții în cunoaștere în volum la un *nivel mediu*: Austria (+1,1%), Germania (+0,5%); Olanda (+0,4%), Franța (+0,3%), Marea Britanie (+0,2%), Australia (+0,2%), Belgia (+0,2%).(II)

– Țări dezvoltate, în care se practică investiții în cunoaștere în volum la un *nivel scăzut*: Grecia (+0,8%), Spania (+0,7%), Italia (+0,4%), Irlanda (+0,1%).(III)

România, în contextul investițional al cunoașterii nu se regăsește în rândul țărilor dezvoltate (I, II sau III), însă este de apreciat faptul că în intervalul global volumul investițiilor în cunoaștere este modificat cu +1,8%.

Tabloul cu datele de mai sus indică prezumtiv evoluții viitoare ale economiilor amintite, în termenul afectării avantajului competitiv, cu reflexii în evoluțiile creșterii economice, între marje mai mult sau mai puțin avantajoase în noua economie.

Pe de altă parte, este tot mai evidentă *relația între globalizare și economia cunoașterii*.

Firmele globale construiesc lanțuri internaționale integrate de producție cu ajutorul inovării.

Selecția de idei și cunoaștere (respectiv, stocul sau depozitul cunoașterii) este globală, întrucât firmele și organizațiile au acces la noutăți cu ajutorul telecomunicării moderne (internet) în timp real.

Piața forței de muncă, în perspectivă globală oferă din ce în ce mai mult „lucrători inteligenți”.

O adevărată „clasă mondială” a universităților contribuie la pregătirea unui tip nou de forță de muncă, respectiv cea care produce și folosește cunoașterea.

Structura exporturilor din țări reprezentative ale lumii suferă modificări.

De exemplu, în Marea Britanie, în anul 2015 față de 2005, totalul valorii din servicii exportate este mai mare de 2,8 ori, cel al computerelor de 7,25 ori, a produselor de comunicare de 3 ori.

În timp ce exporturile de servicii ne-bazate pe cunoaștere au crescut de 1,52 ori, se constată că exporturile de servicii bazate pe cunoaștere înregistrează un spor de 2,76 ori.

Industria bazată pe realizări parcurge în această etapă procesul de revizuire indicitorială, prin formularea unor indicatori statici a forței *industrii bazate pe cunoaștere*.

Așadar, datele și faptele economice concrete evidențiază tendința, deja instaurată, de cristalizare și consolidare a noii economii bazate pe cunoaștere.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

3.

1. Gâf-Deac, I.I., -*Macroeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
2. Gâf-Deac, I.I., -*Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Editura Infomin, Deva, 2010
3. Gâf-Deac, I.I., -*Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Editura Infomin, Deva, 2007
4. Gâf-Deac, I.I., -*Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010

5. Gâf-Deac, I.I., -*Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Editura Infomin, Deva, 2010
6. Gâf-Deac, I.I., -*Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
7. Gâf-Deac, I.I., -*Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
8. Gâf-Deac, I.I., -*Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011
9. Gâf-Deac, I.I., -*Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
10. Gâf-Deac, I.I., -*Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
11. Marinescu, I.A., -*Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploataării și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
12. Marinescu, I.A., -*Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
13. Marinescu, I.A., -*Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
14. Marinescu, I.A., -*Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
15. Marinescu, I.A., -*Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9 dec. 2011.
16. Marinescu, I.A., -*Managementul echilibrului macrostructural în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).
17. Marinescu, I.A., -*Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
18. Marinescu, I.A., -*Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
19. Marinescu, I.A., -*Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
20. Marinescu, C.N., - *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008
21. Marinescu, C.N., - *Ingineria concurentă-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006
22. Marinescu, C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008
23. Tcaci, Carolina. - *Necesitatea restructurării întreprinderii industriale* / Carolina Tcaci, Ala Trusevici // An. șt. / Univ. de Stat "Alec Russo" (Ser. nouă). – Bălți, 2003. - T. XX, fasc. a Economie. - P.16-17.

CONTEXTUALITATEA CONTEMPORANĂ PENTRU NOUA ECONOMIE BAZATĂ PE CUNOAȘTERE ȘI META-CUNOAȘTERE

GÂF-DEAC Maria, Senior Lecturer, PhD., SH-UBB University of Bucharest
ROȘCA Petru, prof. univ., dr. hab., ULIMva
VALECA Cristina Monica, PhD., University of Pitești,
Nuclear Research Institute (ICN), Romania
PÎRVULESCU Mihaela, Lecturer PhD. Eng.,
Bioterra University of Bucharest, Romania
BĂRBULESCU Adrian, PhD. Student, University of Petrosani, Romania

The article considers the Knowledge Economy (EBC) is the main start for the New Economy (NE) in the contemporary economic environment. Ideas extensive are resumed, the context of the work Gaf-Deac I.I - New Economy between knowledge and risk (Ed. Infomin, Deva, 2010), being noted that the knowledge economy is found in all sectors of the economy, including the ordinary. Based on knowledge intensive industries meet "workers / contractors intelligent", educated in the spirit operating with information and data. The paper reaches conclusions such as those which validates the ideas that this becomes a real economy "recent past" using innovation mechanism (soft discontinuity). The concept of knowledge economy is playing role of facilities, in terms of meta-knowledge for the introduction and use of information and knowledge in the production and reproduction. In fact, early knowledge economy can be considered as a "new economy", operating with a set of new economic laws, economic laws derived from established classics.

Keywords: knowledge, meta knowledge, new economy, the real economy, mechanism innovation / soft discontinuity.

În mediul economic contemporan se consideră că *Economia Bazată pe Cunoaștere* (EBC) reprezintă startul principal pentru *Noua Economie* (NE). Cunoașterea (C) și (EBC) sunt la originea discontinuităților provocate în economie cu ajutorul noutății (inovației). Economia reală a prezentului devine a „trecutului apropiat” cu ajutorul mecanismului inovării (*soft discontinuity*). Conceptul de *Economie a Cunoașterii* este cel ce joacă rol de facilitator, în termenii meta-cunoașterii, pentru introducerea și folosirea informației și cunoașterii în producție și reproducție.

În fapt, economia cunoașterii poate fi considerată incipient ca „o nouă economie”, operând cu un set de noi legi economice, derivate din legile economice consacrate, clasice.

Economia cunoașterii se întâlnește în toate sectoarele unei economii, inclusiv în cea obișnuită. În industriile intensiv bazate pe cunoaștere se întâlnesc „lucrătorii/executanții inteligenți”, educați în spiritul operării cu informații și date.

În fapt, noua economie se formalizează în contextualitatea bazată pe cunoaștere. (*figura1*) [4].

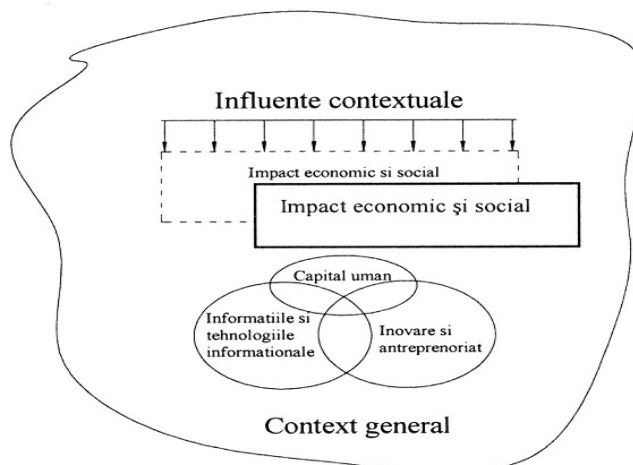


Figura 1. Formalizarea incipientă a contextualității pentru economia bazată pe cunoaștere, considerată Noua Economie

Latura instituțională a Noii Economii este distinct caracterizată de prezența firmelor inovative, de participarea crescândă a produselor și serviciilor de cunoaștere în formarea PIB-ului.

În mod corespunzător, se practică managementul pe bază de cunoaștere.

Date din rapoartele *OECD (1996)* [4] indică faptul că, în valori absolute, economiile în care participarea cunoașterii la formarea PIB-ului este semnificativă sunt: Irlanda (48% din PIB), SUA, Germania și Suedia (cca 43% fiecare), Marea Britanie și Franța (cca 40% fiecare).

În România proporția participării cunoașterii în formarea PIB-ului se estimează la 24% [4].

Se constată că în Marea Britanie în anul 2014 față de anul 1984, numărul „lucrătorilor inteligenți” (locuri de muncă „în cunoaștere”) a crescut de la 31% la (45%).

Procesul inovării și măsurarea inovațiilor caracterizează noua economie.

În UE, statisticile *Eurostat*, și deopotrivă statisticile OECD prevăd înlăturarea nedeterminărilor între intrările și ieșirile din procesele inovative în economie.

Se identifică următoarele aliniamente de ponderare [4]:

a. *Operațiunile inovative conducătoare*. Se realizează *măsurarea intrărilor* cu ajutorul unor indicatori precum: numărul de persoane cu studii superioare, populația beneficiară de educația terțiară, participarea la educația continuă ș.a..

b. *Crearea cunoașterii*. Se referă la *intrări* prin evaluări date de: % din PIB alocat pentru cercetare-dezvoltare (C-D), numărul de organizații beneficiare de fonduri publice pentru cercetare-inovare, gradul de implicare a universităților în cercetare ș.a.

c. *Inovare și antreprenoriat*. Se rețin *intrările* ce vizează numărul de întreprinderi mici și mijlocii inovative, gradul de inter-cooperare în rețeaua de firme inovative, cheltuielile cu inovarea din total venituri în cadrul firmelor, % din total capital mixt ca participare la formarea PIB; cheltuieli cu infrastructura ICT ș.a.

d. *Aplicații economice bazate pe cunoaștere*. Acestea reprezintă *ieșiri* referitoare la: locuri de muncă în servicii tehnologice de înaltă rezoluție din total forță de muncă, exportul de produse din tehnologii înalte din total export; venituri din produse noi ș.a.

e. *Proprietatea intelectuală* (ieșiri) se evaluează prin numărul de patente la 1 milion de locuitori, numărul de mărci înregistrate ș.a.

Indexul aliniamentelor de mai sus ocazionalizează formarea de generații distincte, de date și indicatori de pondere referitoare la noi cunoștințe („noua cunoaștere”), formalizarea de noi legături între industrii și științe, proliferarea inovării industriale.

O economie se află într-o tranziție continuă.

Este esențial să fie identificate formule pentru *tranziția calitativă*, de la un set de condiții economice la altul.

Noile bunuri și noile servicii reprezintă „substanța” creșterii economice în *noua economie continuă*.

Economia bazată pe cunoaștere (*Knowledge-Based Economy*) este o metaforă ce ocazionalizează întrebări precum :

- cât de semnificativă („puternică”) este definiția economiei bazate pe cunoaștere;
- care este potențialul de optimism al noii economii formalizată prin „economia bazată pe cunoaștere”;
- cum este posibilă diferențierea economică bazată pe cunoaștere de „economia de piață”, respectiv de „economia politică” ș.a.

Reprezentările bazate pe știință prefigurează „posibilul viitor”, marcat de „avantajul competitiv”.

Orientarea economiei spre viitor este reflexivă (*figura 2*) [4].

De aceea, prin economia bazată pe cunoaștere se obțin meta-stabilizări ale sistemelor istorice stabilizate.

Când stabilizarea și destabilizarea în economie sunt percepute ca procese istorice, potențialul de meta-stabilizare devine factor de modificare a dinamicii sistemului aferent noii economii.

Meta-stabilizările sistemului aferent economiei bazate pe cunoaștere reflectă, în unele condiții, globalizarea.

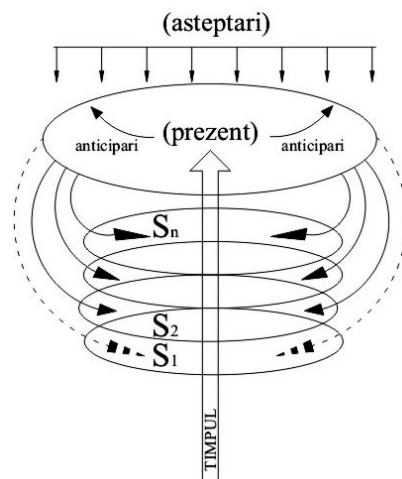


Figura 2. Stările de cunoaștere evolutivă spre prezent – anticipări și așteptări
 $S_1; S_2; \dots S_n =$ stări de cunoaștere

Noua economie își dovedește cvasi-continuitatea prin cunoaștere.

Complexitatea care se manifestă în toate domeniile societății moderne necesită luarea de decizii, hotărâri pentru determinarea căilor de avans prin cunoaștere spre o lume mai bună, întemeiată pe democrație și echitate.

Firmele acționează într-un mediu economico-social și productiv-industrial diversificat, fiind puse în situația de formalizare a strategiilor și tacticilor lor de funcționare în condițiile globalizării cunoașterii și metacunoașterii.

Observăm că decizia unipersonală se află deja în faza de limitare procesuală, deoarece barierele comunicaționale sunt tot mai mult eliminate, iar mărimea și conținutul bagajului informațional este în creștere excepțională.

Într-un astfel de cadru, managerii, în general, sunt supuși unei duble provocări: *prima* se referă la necesitatea ca ei să aibă un substanțial statut profesional, puternic conturat, iar cea de-a *doua* cerință implică pregătirea de natură managerială (aceea de organizator și conducător).

Formulelor clasice de abordare a complexității mediului ambiant în care funcționează întreprinderile li se opun în prezent elementele de gândire managerială globală, integrativă.

Pentru a lua decizii este necesară acumularea structurată, orientată, direcționată de cunoștințe teoretice și practice.

Ca atare, apare necesitatea formulării unor metode noi, mai cuprinzătoare și mai operaționale de colectare, prelucrare și stocare a informațiilor pentru decizii aceasta reprezentând element integrat de contextualitate contemporană pentru noua economie bazată pe cunoaștere și metacunoaștere.

Prin economia bazată pe cunoaștere se obțin meta-stabilizări ale sistemelor istorice stabilizate.

Cunoașterea (C) și (EBC) sunt la originea discontinuităților provocate în economie cu ajutorul noutății (inovației).

Economia reală a prezentului devine a „trecutului apropiat” cu ajutorul mecanismului inovării (*soft discontinuity*).

Conceptul de *Economie a Cunoașterii* este cel ce joacă rol de facilitator, în termenii meta-cunoașterii, pentru introducerea și folosirea informației și cunoașterii în producție și reproducție.

În fapt, economia cunoașterii poate fi considerată incipient ca „o nouă economie”, operând cu un set de noi legi economice, derivate din legile economice consacrate, clasice.

Economia cunoașterii se întâlnește în toate sectoarele unei economii, inclusiv în cea obișnuită. În industriile intensiv bazate pe cunoaștere se întâlnesc „lucrătorii/executanții inteligenți”, educați în spiritul operării cu informații și date.

Când stabilizarea și destabilizarea în economie sunt percepute ca procese istorice, potențialul de

meta-stabilizare devine factor de modificare a dinamicii sistemului aferent noii economii.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Babii, Leonid. - *Micro-, macroeconomie: teorii și aplicații* / L. Babii, A. Trusevici. - Ch., 2004. - 191p. - Bibliogr. p.188-189. 13
2. Gâf-Deac, I.I., - *Microeconomie*, - Ed. FMP, București, 2013
3. Gâf-Deac, I.I., - *Macroeconomie*, - Ed. FMP, București, 2013
4. Gâf-Deac, I.I., - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Ed. Infomin, Deva, 2010
5. Gâf-Deac, I.I., - *Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Editura Infomin, Deva, 2007
6. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010
7. Gâf-Deac, I.I., - *Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Ed. Infomin, Deva, 2010
8. Gâf-Deac, I.I., - *Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
9. Gâf-Deac, I.I., - *Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
10. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011
11. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
12. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
13. Marinescu, I.A., - *Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploatarei și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin)
14. Marinescu, I.A., - *Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
15. Marinescu, I.A., - *Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
16. Marinescu, I.A., - *Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. "1 Decembrie 1918" Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012
17. Marinescu, I.A., - *Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
18. Marinescu, I.A., - *Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9 dec. 2011
19. Marinescu, I.A., - *Managementul echilibrului macrostructural în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).
20. Marinescu, I.A., - *Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.-practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
21. Marinescu, I.A., - *Optimizarea exploatarei curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale*. În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca)
22. Marinescu, I.A., - *Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca)

23. Marinescu, I.A., - *Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).

24. Marinescu, C.N., - *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008

25. Marinescu, C.N., - *Ingineria concurentă-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006

26. Marinescu, C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008

ETICA ÎN ACHIZIȚIILE PUBLICE DIN SISTEMUL SANITAR

**MARIN Andreea Mihaela, drd., assist. univ., Universitatea de Vest din Timișoara,
Universitatea Eftimie Murgu din Reșița
LAZĂR (CĂS. MUNTEANU) Cristiana Daniela, economist,
Universitatea de Vest din Timișoara**

Ethics in the public procurement is the basis for the efficient use of funds from the public budget. Along with the effective use of the money, the respect for a code of conduct, ethics, in this type of procurement, helps to: minimizing the risks that may occur in connection with the acquisition, stopping corruption, the different types of abuse and traffic of influence.

Cuvinte cheie: achiziție publică, etica achiziției, riscuri, strategie națională anticorupție, cod conduită etică; JEL (Journal of Economic Literature) Classification: M41 – Contabilitate, H57 - Achiziții

Codul de conduită etică poate fi definit ca fiind o serie de reguli aflate în prelungirea legislației. Rolul unui astfel de cod este să stabilească anumite principii concrete și argumentate după care cei cărora se adresează se pot ghida în acțiunile lor așa încât aceste acțiuni să fie imparțiale și să nu ducă la nici un tip de dezavantaje.

Sistemul achizițiilor publice, făcând parte din sistemul economic românesc, are ca și acesta puncte tari și puncte slabe, care vizează pe unii dintre „actorii” principali, participanți ai acestui sistem: autoritățile contractante și operatorii economici. Acești actori în mod inevitabil intră în relații de interacțiune. Pe parcursul interacțiunii între elementele sistemului, în derularea procesului de achiziție, pot apărea anumite acțiuni cu efecte negative, efecte care trebuie eliminate prin existența unor ghiduri care să ajute derularea unei activități.

Un cod de conduită etică în achiziții, reprezintă un total de reguli ce se doresc a fi respectate, așa încât activitățile tipice achizițiilor să se desfășoare în condiții de comportament moral al persoanelor ce desfășoară astfel de activități în instituțiile publice. Rolul unui astfel de cod din domeniul achizițiilor este de a-i atenționa pe cei implicați cu privire la posibile riscuri, de a spori prestația autorității publice, de a alinia autoritatea publică la valorile promovate în Europa. Dar având legi, norme de aplicare, instrucțiuni, s-ar putea pune întrebarea, „de ce și un cod etic în achiziții?”. Răspunsul este dat de faptul că atribuirea de contract poate da naștere unui comportament de rea-credință ce poartă amprenta actului de corupție, iar personalul implicat trebuie să știe riscurile la care se expune prin încălcarea regulilor [5, p. 2].

Din punct de vedere al procesului de achiziționare, riscul poate fi definit ca fiind acel eveniment nesigur dar probabil a cărui apariție poate cauza un prejudiciu sau un impact negativ asupra unor valori specifice ale comunității. Trebuie accentuat faptul că riscurile pot deveni realitate fie din cauza unei simple erori de administrare a procesului achiziției, fie din cauza relei credințe și nerespectării intenționate a legii. Probabilitatea de a se produce un eveniment nedorit, negativ, are legătură cu mărimea contractului, cu cât este mai mare valoarea viitorului contract cu atât este și riscul mai mare.

Tipologiile de riscuri ale procesului de achiziție, sunt multiple și pot interveni în orice etapă a achiziției.

În etapa de planificare a achiziției pot interveni riscuri de tipul:

- identificării nevoilor după stabilirea bugetului;
- estimare greșită a valorii necesarului în sensul subevaluării sau supraevaluării;
- lipsa de comunicare între departamentele ce ar trebui să fie implicate în stabilirea exactă a nevoilor;
- alocare nerealistă de buget, având la bază istoricul cheltuielilor și nu necesarele effective;
- în etapa procedurii de achiziție pot apare riscurile;
- folosirea de specificații care fac trimitere către un singur ofertant, folosirea de specificații nejustificate, la cererea unui factor de decizie;
- completarea prea sumară a fișei de date a achiziției;
- întâlniri dese, nejustificate, cu un ofertant în vederea consultării asupra cerințelor tehnice, așa încât acesta să ducă la „alegerea”, acestuia;
- modificari intervenite tacit prin clarificări;
- solicitare de clarificări când a evaluarea ofertelor este declanșată;
- familiaritate cu ofertanții, etc.

Pentru a se putea preveni aceste riscuri, trebuie să se aibă în vedere:

- dezvoltarea unei piețe sănătoase a achizițiilor publice;
- limitarea apariției erorilor în timpul procesului de achiziție publică și a fenomenelor de corupție și fraudă;
- stabilirea unui climat de imparțialitate și corectitudine și eliminarea tratamentului preferențial;
- obținerea de eficiență în cheltuirea banului public;
- eliminarea acordării operatorilor economici locali, a unui tratament preferențial;
- asigurarea „vizibilității” procedurilor și a rezultatelor;
- eliminarea cerințelor restrictive;
- limitarea apariției erorilor în timpul procesului de achiziție publică [5, p. 28-29].

Conduita etică înseamnă limitarea/evitarea unor manifestări de genul: concurenței neloiale, corupției (dare/luare de foloase necuvenite cu scopul de a îndeplini sau a nu îndeplini un act în exercițiul funcțiunii), conflictului de interese (situația în care un angajat al instituției publice are un interes personal de natură patrimonială ce ar putea să influențeze îndeplinirea atribuțiilor sale).

Cele mai importante reguli din etica achizițiilor, considerăm a fi următoarele:

- „legea este suverană”: cei din domeniul achizițiilor publice să cunoască foarte bine legislația aplicabilă în acest domeniu și să se asigure că aceasta este respectată;
- profesionalism : neacceptarea de sarcini în cazul în care nu există calitățile necesare realizării activității de achiziție, pregătire profesională continuă și să pună utilizeze bunele practici în activitățile desfășurate;
- principiul „mai mulți ochi”: permisiunea implicării altor entități din afară sau din interior, cu scopul de a se îmbunătăți activitatea din achiziții. De asemenea acest principiu are la bază faptul că este bine ca activitatea de achiziții să fie verificată de cel puțin două persoane fie pentru a preveni, fie pentru a corecta neregulile;
- evitarea primirii de cadouri/ospitalitate: persoanei implicate în atribuirea de contract îi este interzisă acceptarea/solicitarea de daruri/bani sau alte avantaje de altă natură, de la operatorii cu care colaborează pe perioada derulării procedurii, dar și pe parcursul derulării contractului. Aceasta nu implică darurile simbolice ce reprezintă materiale de prezentare și care se oferă cu valoare protocolară, ori invitații de protocol ce țin de ospitalitate;
- evitarea concurenței neloiale: care s-ar traduce prin denigrarea de către un angajat cu interese, a produselor unui participant la procedura de achiziție, sau a participantului, deturnare de clienți, înțelegeri tacite ce denaturează concurența, aplicarea inegală de condiții, limitare de acces la procedură, etc. (Legea concurenței nr. 21/1996 republicată în 2014, cu modificări prin Legea. 117/2015) [7];
- corectitudine în acordarea tratamentului egal: vor fi tratați la fel toți participanții la procedură, criteriile de selecție vor fi aplicate nediscriminatoriu;

– imparțialitate, independență, consecvență: persoana implicată în achiziție prin natura funcției deținute în entitatea publică, nu va participa la achiziție, dacă un membru din familia sa are vreun interes financiar/nefinanciar în respectiva achiziție, evitând conflictul de interes. De asemenea persoanele implicate vor fi consecvente în comportamentul lor pe toată perioada desfășurării procedurii [5, p.4-9].

Din punct de vedere practic, în achizițiile publice din spitale se reliefează manifestarea unor fenomene contradictorii. Persoana care efectuează achiziția publică acționează în sensul eficienței fondurilor publice, conform OUG 34/2006 actualizată, art. 2, adică încearcă să achiziționeze cu un preț cât mai mic un anumit produs. Însă produsul cu prețul cel mai mic, nu este întotdeauna și cel mai performant calitativ (poate prezenta defecte) sau este un produs ce nu prezintă caracteristici fizico-tehnice în conformitate cu necesitățile (spre exemplu materialul din care e confecționat produsul este de plastic, nu de inox). În această fază, angajatul din achiziții cere ajutorul specialiștilor secției care a solicitat respectivul produs, prezentând alternativele găsite pe site-ul legal de cumpărături al instituțiilor publice, adică pe SEAP. Specialiștii care au solicitat produsul, analizând descrierea, deseori mult prea sumară prezentată de ofertanți pe SEAP, de cele mai multe ori nu se pronunță asupra conformității/calității produsului, având rețineri în a-și asuma răspunderea pentru alegerea produsului din punct de vedere calitativ și tehnic, sub imperiul fricii de a nu fi trași la răspundere pentru preferința un produs mai scump. În cel mai bun caz ei se vor rezuma în a solicita mostre de produs, fapt care va duce la tergiversarea achiziției. Astfel munca lucrătorului din achiziții devine inefficientă, fără finalitate prin nerealizarea efectivă a achiziției, rezultatul final putând fi un act medical lipsit de performanță, sau un act medical care chiar ar putea pune în pericol viața pacientului.

Un alt exemplu izvorât din practică este cel al unui medicament contractat. În general, în urma unei proceduri de licitație, se încheie un Acord-Cadru cu mai mulți participanți (conform caietului de sarcini pentru respectiva licitație) și un contract subsecvent cu ofertantul care a avut prețul cel mai mic pentru respectivul medicament. Practica a demonstrat că uneori furnizorul cu care s-a contractat medicamentul respectiv, nu are un stoc suficient pentru a acoperi necesitatea spitalului sau chiar nu are deloc în stoc acel medicament. Astfel în eventualitatea unui act medical urgent ce presupune folosirea unui anume medicament, spitalul se poate afla în situația de a solicita aprovizionarea urgentă a acestuia, de la furnizorul contractant și de a primi în schimb din partea furnizorului, cel mult o negație prin care se aduce la cunoștință refuzul de livrare din diferite motive, chiar dacă angajamentul contractual presupunea livrarea medicamentelor într-un interval de timp scurt de la lansarea comenzii. În atare situație, unitatea sanitară are două variante: ori cumpără de urgență printr-o achiziție directă medicamentul de care depinde viața unui om, de obicei la un preț mai mare, ori apelează al doilea câștigător din Acordul-Cadru. Însă în acest ultim caz conform legii, trebuie să se încheie un alt contract subsecvent de furnizare, cu cel de-al doilea furnizor câștigător, care trebuie semnat de ambele părți contractante (spital și furnizor); ori acest protocol duce la o reală pierdere de timp a cărui finalitate poate fi agravarea bolii sau chiar pierderea vieții pacientului. În mod logic, practica ar trebui să dicteze o simplificare a procedurii de aprovizionare a unui medicament contractat printr-o procedură de achiziție. Dacă primul furnizor este în imposibilitatea de a furniza un medicament, să fie prevăzută la nivel legislativ o procedură pentru această situație: unitatea spitalicească să se poată adresa direct celui de-al doilea furnizor fără a respecta protocolul de încheiere a unui nou contract, pentru că cel de-al doilea furnizor deja a semnat Acordul- Cadru (deci este avizat că este posibil să i se ceară furnizarea de medicament). Ori la ora actuală, o a doua firmă furnizoare semnatară de Acord-Cadru este îndrituită conform principiilor de drept contractual, să nu furnizeze un medicament dacă nu este posesoarea unui contract de furnizare semnat.

Exemplele evidențiate mai sus în cazul achizițiilor directe și celor cu contract duc la concluzia că ar trebui redefinite efectele legislative ale unui Acord-Cadru și ar trebui în general prelucrată mai în amănunt legislația sectorului de medicamente, în sensul reglementării cazurilor fortuite și urgențelor medicale pentru furnizarea de medicamente, într-un mod în care birocrăția să nu se pună în pericol viața contribuabilului la fondul de sănătate publică. În exemplele de mai sus, în ultimă instanță, se pune problema unei alte laturi a eticii din sistemul sanitar. Angajatul din aprovizionare trebuie să ia decizii care să răspundă la întrebarea „cum aduc rapid în unitate medicamentul care salvează viața?”. Respectă legea prin respectarea

protocolului actual referitor la aprovizionarea cu medicamentele contractate? Sau cumpără urgent medicamentul vital, ținând cont numai de dreptul la viață al contribuabilului, drept garantat de altfel prin constituție?

Deși la ora actuală, prin Directiva 2014/24/UE, se pune accentul pe oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic și nu pe prețul cel mai mic, legislația românească nu se pliază prea repede pe această directivă, iar lucrătorii din achiziții și specialiștii au rețineri în a alege produsul care avantajează instituția lor, neasumându-și alegerea unui preț mai mare, chiar dacă se demonstrează că produsul mai scump este și cel conform necesităților, sau ajunge în timp util în unitatea spitalicească. Această Directivă, dă direcția înspre care trebuie să se îndrepte achiziția. Însă factorii responsabili, trebuie să țină cont de specificul economiei și realitatea economică a țării respective, adaptând legislația europeană la condițiile țării și nu forțând respectarea ad-litteram a Directivei fără un fundament practic și fără o legislație adaptată.

Având în vedere importanța achiziției publice sub aspectul eficienței folosirii banilor entităților economice, considerăm că ar trebui să se dea o atenție mai mare eticii din achiziții, privită din toate unghiurile. Numai având un comportament etic în acest domeniu, finalitatea actului economic va fi unul reciproc avantajos și corect pentru cei doi participanți: cumpărător și vânzător, respectiv entitate publică și ofertant.

Persoana angajată în compartimentul de achiziții-aprovizionare al unui spital trebuie să aibă libertatea de mișcare în alegerea un produs care să corespundă nevoii entității în context legal, respectând principiile achizițiilor publice, dar în același timp respectând și dreptul fundamental al omului: dreptul la viață.

Considerăm că numai adaptarea adecvată a legislației europene la nevoile specifice ale sistemului medical românesc, va avea ca finalitate îmbunătățirea activității sistemului medical românesc sub toate aspectele, prin generarea de mecanisme legislative și practice care să alinieze sănătatea românească la standardele europene.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Bălan, Emil, 2016, *Ombudsman-ul și buna administrare. O perspectivă asupra situației României*, Public Law Review / Revista de Drept Public 2016, Issue 1, p68-78;
2. Ciurea, A.V.; Ciubotaru, V.; Avram, E.; 2011, Managementul in unitățile medico – sanitare, Ed.Universitară;
3. Constantinescu, Dan, 2012, *Rolul parteneriatul public-privat în creșterea calității serviciilor de asigurare a sănătății*, Universitatea Ecologică din București, Economie teoreticăși aplicată Volumul XIX (2012), No. 10(575), pp. 30-52;
4. Mițuț, Alexandru; Maniu, Dan Dușe; Neamțu, Mihai, 2013, *Managementul dezvoltării durabile a unui spital. Metoda de cercetare evaluativă*, ACTA MEDICA TRANSILVANICA Iunie 2013;2(2):14-16;
- 5.***Cod de conduită etică în achiziții publice, http://www.anrmap.ro/ro/etica//asset_publisher/0V8MFZHB9gEP/content/cod-de-conduita-etica-in-achizitii-publice;
- 6.***Directiva 2014/24/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 februarie 2014 privind achizițiile publice și de abrogare a Directivei 2004/18/CE;
- 7.***Legea concurenței nr. 21/1996 republicată în 2014, cu modificări prin Legea nr.117/2015, art. 5, 6, 63, M.O. nr. 355 din 22 mai 2015.

FORMALIZAREA CONCEPTUALĂ A MANAGEMENTULUI CUNOAȘTERII/ BAZAT PE CUNOAȘTERE

**MARINESCU Ioana Andreea, Lecturer PhD., Phys. -Chem.,
Veterinary Med. Faculty., USH Bucharest, Romania**
CEAUȘU Daian Mihai, PhD., Valahia University of Targoviste, Romanian Academy
ZĂRNESCU Odi Mihaela, conf. univ., dr., Universitatea Spiru Haret București
HURLOIU Lăcrămioara Rodica, conf. univ., dr., Universitatea Spiru Haret București
BELOIU Ramona, PhD. St., director medical, Romgermed București

The article shows that the key to conceptualizing the organization and management in the new economy lies in meeting integrated all notions of simple management classical / neoclassical respectively in the modern / postmodern which the articulation generates a "body notional" again based / up "of new knowledge" organizational. Ideas extensive is contextual returning from treatment in the work Gaf-Deac, I.I., - New Economy between knowledge and risk (Ed. Infomin, Deva, 2010). Another key element for conceptualization focuses on the performance levels achieved (outputs), to the extent that inputs (inputs) by processing cope dynamic contexts stemming from "situational ruptures" of the environment. However, to make clarifications on autoformalizarea resources organization and management of the company / organization through knowledge and competence for survival.

Keywords: conceptualization of organization and management, new economy, risk, management risk in the new economy.

În mod esențial, este necesară proiectarea procesului organizațional de supraviețuire și competență prin *combinații sinergice* ale datelor și informațiilor, creșterea capacității de procesare a cunoștințelor cu ajutorul tehnologiilor informaționale și sporirea capacității creative și inovative umane înrolate în firmă/organizație.

Managementul cunoașterii în economie are înțeles de "definiție de lucru", întrucât este vizibilă acceptiunea soluționării cerințelor pragmatice operaționale în evoluția firmei/ organizației, regăsită din ce în ce mai des în contexte specifice.

Managementul cunoașterii (*Knowledge Management*) sau *managementul bazat pe cunoaștere* exprimă aspectele acționale critice ale organizației/firmei aflată în adaptare pentru supraviețuire și atingerea unei competențe față de discontinuitățile și presiunile provenite din schimbările pe care le înregistrează mediul ambiant (*figura 1*).

Un prim element cheie pentru conceptualizarea organizării și conducerii în noua economie rezidă din reuniunea integrată a tuturor noțiunilor simple din managementul clasic/neoclasice, respectiv din cel modern/postmodern, care prin articulări generează un "corp noțional" nou, bazat/constituit "dintr-o nouă cunoaștere" organizațională.

În acest sens, răspunsul la întrebarea „ce?” („de ce”) este expresiv dacă ieșirile (*outputs*) se înfățișează prin performanțe specifice și valori comparative superioare, aspect care este motivator în articularea părților structurale și funcționale ale firmei/organizației, în total demers bazat pe "organizarea și conducerea cunoașterii".

Al doilea element cheie pentru conceptualizare se focalizează pe nivelurile performanțelor obținute (*outputs*), în măsura în care intrările (*inputs*), prin procesări fac față contextelor dinamice izvorâte din „rupturile situaționale” ale mediului ambiant.

Firma/ organizația trebuie să facă față cerințelor de re-specificare situațională cvasi-permanentă.

Într-o paradigmă a orizontului funcțional limitativ, o firmă „trebuie să facă absolut tot ceea ce știe, înainte ca altă firmă sau altcineva să facă absolut tot ceea ce știe”.

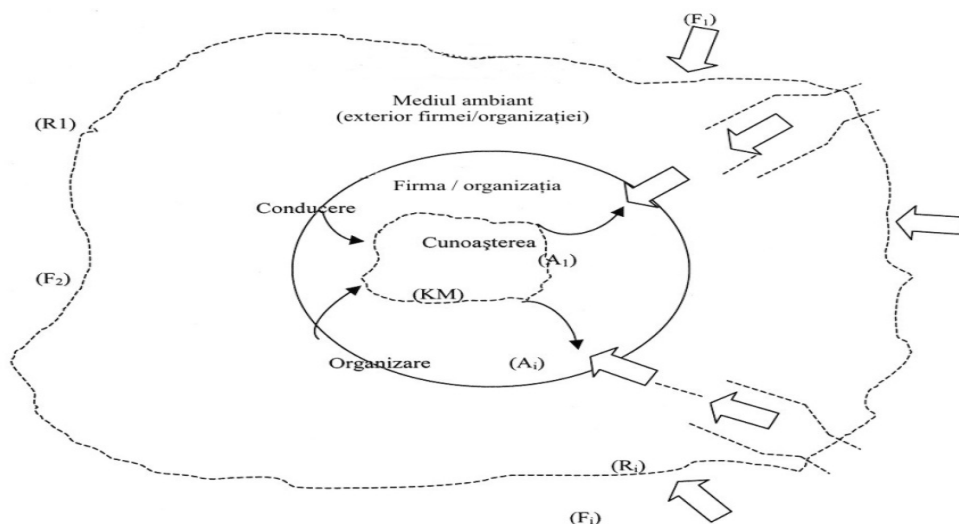


Figura 1. Autoformalizarea resurselor de organizare și conducere a firmei/organizației prin cunoaștere pentru supraviețuire și competență

$(R_1), \dots, (R_i)$ = rupturi, discontinuități ; $(F_1), \dots, (F_i)$ = factori perturbatori ai mediului ambiant;
 $(A_1), \dots, (A_i)$ = reacții pentru supraviețuire și competență; (KM) = cunoaștere (*Knowledge Management*).

Noua comunicare în societatea contemporană depășește cadrul tehnologic obișnuit, convențional (clasic) și oferă condiții pentru o remarcabilă dezvoltare economică generală (*figura 2*).

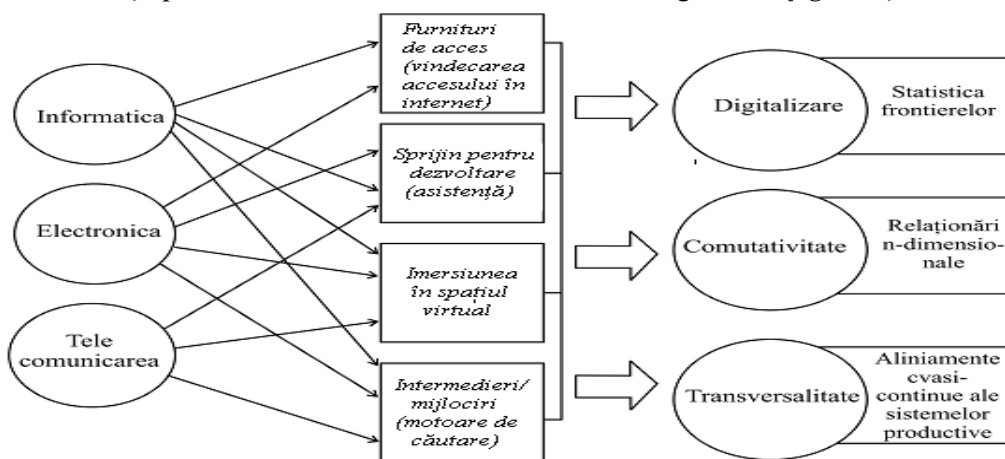


Figura 2. Contribuțiile informației la conceptualizarea condițiilor tehnologice pentru noua economie

Situații precum: 1) mondializarea schimburilor, 2) globalizarea finanțelor/financiară, 3) terțiatizarea activităților și funcțiilor/funțiunilor și 4) individualizarea comportamentelor însoțesc, de exemplu, progresul tehnic accelerat în biotehnologii și în știința materialelor.

O astfel de amploare a fenomenului tehnologic general/de ansamblu care se petrece în contemporaneitate nu se întâlnește în termeni comparabili în istoria economică a colectivității umane.

Este posibil ca „noua economie” să fie „regizată” de *legi economice diferite* față de cele întâlnite în „vechea economie”.

Așadar, noua economie se pune în discuție ca apariție și funcționare în măsura în care avantajul competitiv revine din operaționalizarea a trei factori esențiali: 1) din inovare; 2) formare profesională și 3) cercetare.

Într-un astfel de context, sensul larg al definiției pentru noua economie vizează toate evoluțiile tehnice prezente/actuale, în difuzia și emergența lor, care ocazionaază apariția de noi comportamente economice.

În esență, noile tipuri de comportamente și angajamente operaționale în câmpul general productiv/reproductiv și de distribuție/consum determină *profunde schimbări structurale* în economia reală, efectivă.

De aceea, se apreciază că în plan societal general se ivesc *noi contexte economice și societale*.

Considerăm că se asistă la *ofensiva imaterialului* în substanța economiei generale contemporane, prin intermediul *informației*, care câștigă teren/pondere participativă în activitățile economice și sociale.

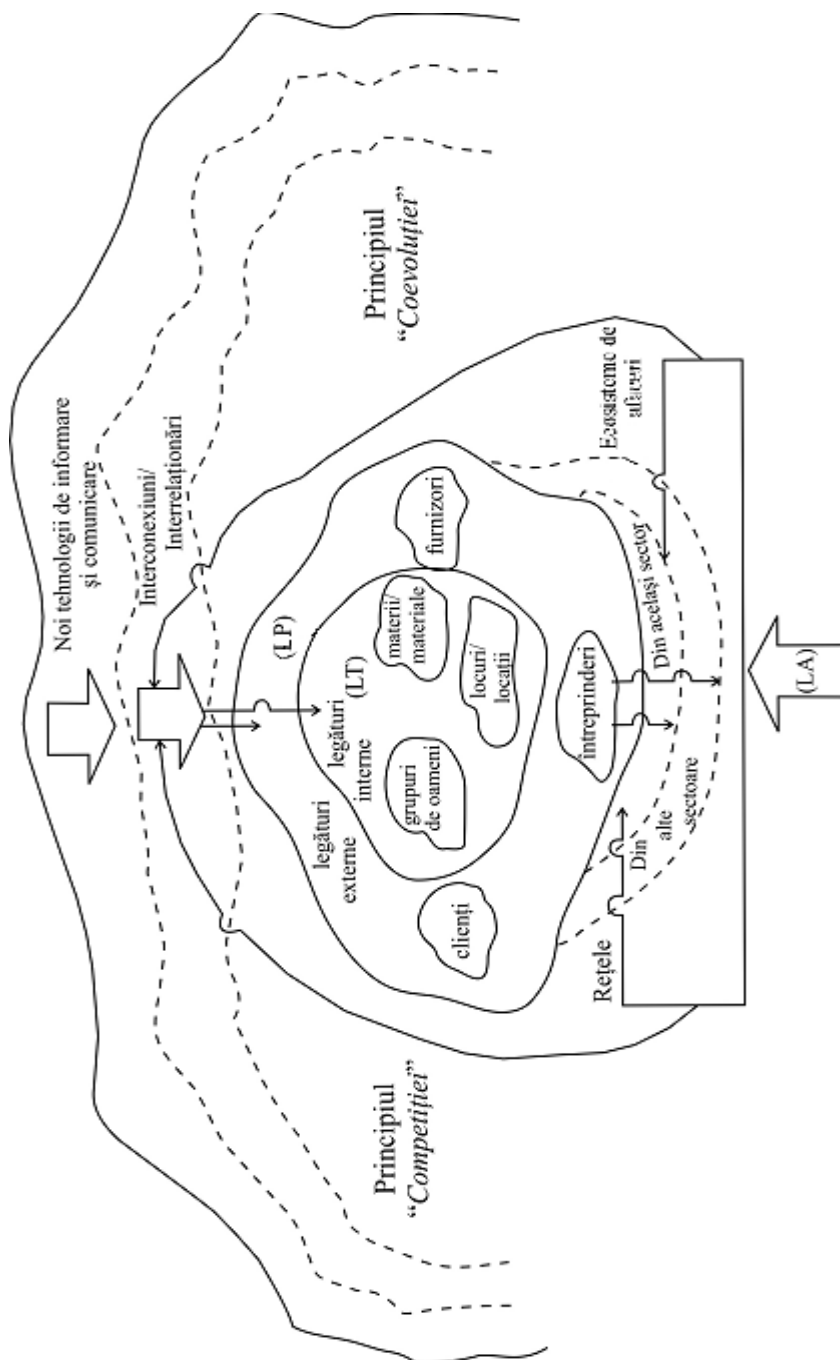


Figura 3. Formalizarea noii economii „conectate” și „digitalizate”

(LT)= logică transversală;
 (LP)= logică partenerială;
 (LA)=logică antreprenorială.

Constatarea de mai sus reprezintă ocazia legitimizării formalizării noii economii „conectată” și „digitalizată” (figura 3).

Rezultă că, principiul „competiției” și cel al „coevoluției” devin înfășurătoare compusă al interconexiunilor/inter-relaționărilor generate de noile tehnologii de informare și comunicare.

Logica antreprenorială în noua economie evocă imersiunea ecosistemului de afaceri în „rețele” bazate pe logici „transversale” și „parteneriale”, determinate de legăturile interne și cele externe ale noilor întreprinderi.

Este posibil ca „noua economie” să fie „regizată” de *legi economice diferite* față de cele întâlnite în „vechea economie”.

Așadar, noua economie se pune în discuție ca apariție și funcționare în măsura în care avantajul competitiv revine din operaționalizarea a trei factori esențiali: 1) din inovare; 2) formare profesională și 3) cercetare.

Într-un astfel de context, sensul larg al definiției pentru noua economie vizează toate evoluțiile tehnice prezente/actuale, în difuzia și emergența lor, care ocazionează apariția de noi comportamente economice.

În esență, noile tipuri de comportamente și angajamente operaționale în câmpul general productiv/reproductiv și de distribuție/consum determină *profunde schimbări structurale* în economia reală, efectivă.

De aceea, se apreciază că în plan societal general se ivesc *noi contexte economice și societale*.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Gâf-Deac, I.I., *Microeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
2. Gâf-Deac, I.I., *Macroeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
3. Gâf-Deac, I.I., *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Editura Infomin, Deva, 2010
4. Gâf-Deac, I.I., *Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Editura Infomin, Deva, 2007
5. Gâf-Deac, I.I., *Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010
6. Gâf-Deac, I.I., *Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Editura Infomin, Deva, 2010
7. Gâf-Deac, I.I., *Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
8. Gâf-Deac, I.I., *Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
9. Gâf-Deac, I.I., *Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011
10. Gâf-Deac, I.I., *Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
11. Gâf-Deac, I.I., *Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
12. Marinescu, I.A., *Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploataării și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
13. Marinescu, I.A., *Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
14. Marinescu, I.A., *Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
15. Marinescu, I.A., *Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
16. Marinescu, I.A., *Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
17. Marinescu, I.A., *Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9 dec. 2011.
18. Marinescu, I.A., *Managementul echilibrului macrostructurale în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: *Analele ULIM, Seria Economie*. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).

19. Marinescu, I.A., *Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
20. Marinescu, I.A., *Optimizarea exploataării curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale*. În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca).
21. Marinescu, I.A., *Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
22. Marinescu, I.A., *Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
23. Maria, Gâf-Deac, *Managementul Afacerilor*, - Ed. FRM, București, 2008
24. Maria, Gâf-Deac, *Bazele Practicii Manageriale*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
25. Maria, Gâf-Deac, *Management Operațional*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
26. Maria Gâf-Deac, *Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014
27. Maria, Gâf-Deac, *Management General. Teorie și Aplicații*, - Ed. FRM, București, 2008
28. Maria, Gâf-Deac, *Management General pentru Economia bazată pe Cunoaștere. Aplicații în Sistemele Productive Operaționale*, Ed. Infomin, Deva, 2011
29. Maria, Gâf-Deac, *Managementul Producției* – Ed. FRM, București, 2008
30. Maria, Gâf-Deac, *Teoria Deciziei* – Ed. FRM, București, 2004
31. Maria, Gâf-Deac, *Tehnologii Moderne*- Ed. FRM, București, 2004
32. Maria, Gâf-Deac, *Managementul modelării structurilor tehnologice* – Ed. Infomin, Deva, 2002
- I. Gâf-Deac; Maria Gâf-Deac, *Tratat de Tehnologii Moderne* – Ed. FRM, București, 2000
33. Maria, Gâf-Deac; Roșca I.-P., *Particularități regionale ale gestiunii corporative în România*,. Ed. ULIM, Chișinău, 2014
34. Marinescu, C. N., *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008
35. Marinescu, C. N., *Ingineria concurentă-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006
36. Marinescu, C. N., *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008
37. Tcaci, Carolina. *Necesitatea restructurării întreprinderii industriale* / Carolina Tcaci, Ala Trusevici // An. șt. / Univ. de Stat „Alec Russo” (Ser. nouă). – Bălți, 2003. - T. XX, fasc. a Economie. - P.16-17.

CONCEPTE ȘI MODELE REFERITOARE LA GESTIUNEA ECONOMICĂ ÎN SPORT

**MARINESCU Ioana Andreea, Lecturer PhD., Phys. -Chem.,
Veterinary Med. Faculty., USH Bucharest, Romania**
**CEAUȘU Daian Mihai, PhD., Valahia University of Targoviste,
National Institute of Economic Research (INCE), Romanian Academy**
**GÂF-DEAC Ioan I., Senior Lecturer PhD. Law, Ec./Technical Science,
SH University of Bucharest, INCE „C.C.Kirițescu”, Romanian Academy**
ZĂRNESCU Odi Mihaela, conf. univ., dr., Universitatea Spiru Haret București
BELOIU Ramona, PhD. St., director medical, Romgermed București

The article points out that organizational change is often a critical issue umane. Deseori resources management, internal resistance to change appears, look resulting from the analysis of the major sources of resistance to change general, as interest, lack of trust, different perceptions on the results, the costs of change, etc. Organisational management in sport is possible to configure the system by which elements of a sports organizations are directed, controlled and adjusted as actionable programs undertaken. Ideas extensive contextual returning from treatment in the work Ceașu D. M., - PhD. Thesis in Management (University Valahia, 2015). It is estimated that in sport, must be brought to the fore the organization as agent of globalization, together with the theoretical background but also with its practice regarding management strategy. Correlations should also cover human resources, orientation and organization of sports culture, people development and involvement in sport organizations and performance management. On the other hand, sport interacts with other subsystems of social life. He is a comprehensive phenomenon, bringing together under its preoccupations people with different cultural and historical inventory, aspirations and different qualities of knowledge and commitment. The idea is enlightening opportunity for analysis and guidelines necessary managerial and economic decisions on succession and talent management in sport.

Keywords: organizational change, organizational management, organization of sports culture, economic and managerial optimization models in sport.

Observațiile de ansamblu în domeniu exprimă faptul că sportul poate fi considerat factor globalizator. Totuși, sportul este și factor de democratizare societală în colectivitățile umane. Certitudinea socio-culturală confirmată în domeniu este că, în fapt, cultura fizică se află în relație cu viața socială, ca parte integrantă a acesteia.

Intr-o entitate organizațională din domeniul sportului se apreciază că implicarea angajaților este măsurată de managementul de top și presupune un proces de creare a relațiilor pozitive între cei ce organizează și conduc. Se evidențiază faptul că schimbarea organizațională este, frecvent, o problemă critică a managementului resurselor umane. Deseori, apar rezistențe interne la schimbare, aspect care rezultă din analiza surselor majore ale rezistenței la schimbare generală, precum interesul propriu, lipsa încrederii, diferitele percepții cu privire la rezultate, costurile schimbării ș.a.

Gestiunea organizațională în sport este posibilă pentru configurare *ca sistem* prin care elementele unei organizații sportive sunt dirijate, controlate și reglate conform programelor acționale asumate.

În lucrarea de față emitem teza că, în domeniul sportiv, este necesar să fie operaționalizate mai intens și eficient concepte și modele referitoare la gestiune corporativă, etică (organizare și conducere administrativă) teorii ale gestionării (teoria agenției, teoria responsabilizării, teoria instituțională, teoria dependenței de resurse, teoria rețelei, teoria *stakeholderilor*, acționarilor, perspectiva economică, democratică, teoria hegemoniei manageriale, ș.a.).

Modelele de optimizare economică și managerială în sport provin de la specificitatea studiilor organizaționale. De exemplu, organizarea structurală a sistemului național de educație fizică și sport (din România) se referă sistemic la activitățile sportive și structurile organizatorice ale sistemului propriu-zis, la cultura organizațională și alte elemente configurative ale managementului structurilor sportive din țară.

În context, organizațiile sportive, indiferent de domeniul lor acțional intern, specific de activitate, de exemplu competițională, reprezintă principalele structuri de depozitare și generatoare de talente și performanțe sportive. Aspectele enunțate se dovedesc oportune a fi în contextul globalizării activității sportive, care se petrece în contemporaneitate. Observăm că are loc participarea organizațiilor și a sportivilor la competițiile internaționale în care se folosesc valoarea și talentul concretizat în scopul obținerii de performanțe programate.

Potrivit aserțiunilor de mai sus, apreciem că este necesară înțelegerea conceptului de management al schimbării în organizațiile sportive. În acest cadru de optimizare structurală sportivă sunt vizate principalele tipuri de schimbare, forțele care determină transformările, precum și procesul de schimbare organizațională, considerat demers ce implică activitatea personalului în diagnosticarea și identificarea arealelor cu disfuncții. Asociind managementul cu managerii sportivi, se regăsește, în context, noul rol al triumphiului organizării și elaborării proiectelor sportive.

Se observă că se petrece o creștere a rolului managementului și a managerilor sportivi în elaborarea proiectelor sportive (fig. 1).

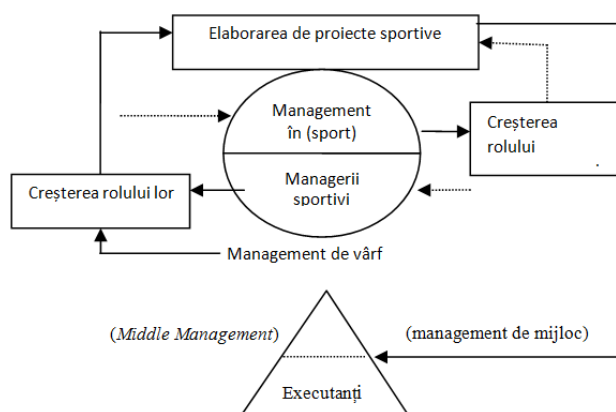


Figura 1. Rolul triumphiului organizării în procesul de elaborare a proiectelor sportive

Munca în cauză se referă la managementul de nivel superior al organizației, cu managerul și echipa de proiect, managementul finanțatorului, precum și managementul stakeholderilor/ acționarilor principali și secundari din activitatea sportivă. Pornind de la expresiile de mai sus, se poate afirma că trăsăturile și aspectele esențiale ale managementului activității sportive, din perspectivă economică, relevă analiza transdisciplinară a mediului ambiant.

Modelarea economică și managerială a entităților din domeniul sportului vizează descifrări ale raportului mediului economic cu piața activităților sportive, observarea abstracolelor din mediul legislativ, cel social, cultural și nivelul tehnologic în domeniu. Totodată, evoluția internațională a sportului din ultimii ani precum și preocupările teoretice și practice în sfera organizării și conducerii activității sportive moderne, exprimă orientarea acțiunilor și factorilor/ agenților de către mediul intern, național dar și tendința de extensie spre cel regional și global.

Apreciem că, în sport, trebuie adusă în prim plan *organizația ca agent al globalizării*, împreună cu bazele teoretice dar și cu practica acesteia în ceea ce privește strategia managerială.

Corelațiile trebuie să vizeze și resursele umane, orientarea și organizarea culturii sportive, implicarea și dezvoltarea oamenilor în organizațiile sportive, precum și performanța managementului. Pe de altă parte, sportul interacționează cu celelalte subsisteme ale vieții sociale. El este un fenomen cuprinzător, reunind sub sfera preocupărilor sale oameni cu inventar istoric și cultural diferit, cu aspirații și calități diferite de cunoaștere și angajament.

Este edificatoare ideea de oportunitate pentru analize necesare deciziilor și orientărilor manageriale și economice privind succesiunea și managementul talentului în sport. În egală măsură, se dovedesc esențiale organizarea sportivă și diversitatea managerială, succesul în managementul schimbării,

guvernanța, etica și provocările organizării și conducerii cvasicontinue sustenabile în regim sustenabil în organizațiile sportive.

Spiritul de întrecere, competiția, dorința permanentă a ființei umane de autodepășire, legitimează managementul sportiv gândit și aplicat eficient, performant în viața societății, în rândul oamenilor.

Pentru a măsura eficiența managementului, în general, este necesară cunoașterea calea și direcțiile de maximizare a profitului reușind să se producă în condițiile celui mai mic preț de cost, să se păstreze o cotă de vânzări de servicii sportive cu o piață de desfacere stabilă, producția sportivă să ajungă la un nivel în care venitul marginal să fie egal cu costul marginal. Apreciem că „lupta” dintre resursă și performanța sportivă va fi continuă în procesul de management, iar eficiența va urmări cheltuielile fără a produce prejudecii atingerii performanței.

Elementele de cunoaștere a activităților sportive, la nivel de federație sportivă, depind esențial de factorul economic. Acesta asigură cantitatea și calitatea resurselor managementului, folosirea rațională și eficientă a disponibilităților umane, materiale și financiare.

În context analitic, critic, până la începutul secolului XXI resursele informaționale au fost oarecum neglijate, scoase din atenția operațională de bază, considerând că au o contribuție limitată în sfera sportului. Acest aspect constatativ este cauzat în mare parte, de experiența, cunoștințele acumulate în timp care se consideră a fi suficiente pe intervale constante de timp.

Având asigurată baza juridică, reglementată prin *Ordonanța de Urgență a Guvernului României nr.205/2005*, prin modificarea *Legii nr.69/2000*, prin care se deschid liniile consolidării sportului profesionist, federațiile pot acționa soluționând aspecte ale resurselor umane specifice sportului. Resursele materiale, pot și trebuie să fie multiplicat pe axa bazei sportive prin locații anexe, materiale și echipamente sportive. O constatare empirică, importantă în sistemul resurselor umane evidențiază un număr mare de foști sportivi de valoare cu intenția de a deveni manageri federali.

Concret, în România (în intervalul 2000-2015), chiar dacă sunt înregistrate eșecuri la federațiile de gimnastică, natație, tenis de masă ș.a., formarea și perfecționarea antrenorilor a fost în obligația federațiilor sportive naționale, școlarizarea fiind asigurată de Centrul Național de Formare și Perfecționare a Antrenorilor. Apreciem că soluțiile de utilizare a resurselor manageriale trebuiesc căutate în interiorul federațiilor și mai puțin în structuri centrale sau locale ale administrației statului. Resursele umane, care să producă performanță sportivă, cele care asigură mecanismul de conducere, indiferent de nivel, pot fi asigurate de fiecare federație în parte. Atragerea de sportivi practicanți reprezintă soluția care se realizează în proporție de 80% sub forma recrutării și nu ca urmare a unui program.

Există federații de valoare în sportul autohton care-și impun selecția (F.R.de Gimnastică, Canotaj, Lupte, ș.a). Se reproșează totuși, acestor federații că au ajuns să lucreze în regim „de seră”, sportivii practicanți ai ramurilor sportive identificându-se cu, componenții loturilor reprezentative.

Federațiile reclamă însă situația în care se află cluburile sportive școlare, considerate încă neproductive care au devenit instituții doar de asigurare salarială, fără rezultate de excepție, vizibile. Spre acest eșalon de structuri trebuie să se îndrepte managementul, forța sa restructurativă concretizată prin optimizare economică și managerială.

În context, rezultă următoarele elemente concludive:

– Cea mai importantă categorie de factori ai mediului ambiant, cu impact asupra organizației sportive, o reprezintă *factorii economici*, care influențează constituirea, funcționarea și dezvoltarea acestora. Punctul de plecare îl reprezintă studiul pieței sportive, care oferă informații cu privire la nivelul și structura cererii, prețuri, concurență ș.a.

– Managementul sportiv este influențat de factorii politici prin impactul pe care îl au asupra fundamentării strategiilor și politicilor entităților sportive, a deciziilor de realizare a obiectivelor de performanță sportivă.

– Se constată că poate avea loc abordarea duală a raporturilor organizație sportivă-mediul, ceea ce facilitează eforturile ce se depun pentru configurarea unui sistem sportive competitiv, activ și dinamic.

– O direcție atitudinală de realizare a economiei sportive de piață o constituie implementarea unui nou tip de management, prin conceperea și operaționalizarea unui management radical schimbat, atât la nivelul întregii economii naționale, cât și la cel al agenților sportive.

- Gestiunea organizațională în sport este posibilă pentru configurare *ca sistem* prin care elementele unei organizații sportive sunt dirijate, controlate și reglate conform programelor acționale asumate.
- În lucrarea de față emitem teza că, în domeniul sportiv, este necesar să fie operaționalizate mai intens și eficient concepte și modele referitoare la gestiune corporativă, etică (organizare și conducere administrativă) teorii ale gestionării (teoria agenției, teoria responsabilizării, teoria instituțională, teoria dependenței de resurse, teoria rețelei, teoria *stakeholderilor*, acționarilor, perspectiva economică, democratică, teoria hegemoniei manageriale, ș.a.).
- Pentru a măsura eficiența managementului, în general, este necesară cunoașterea calea și direcțiile de maximizare a profitului reușind să se producă în condițiile celui mai mic preț de cost, să se păstreze o cotă de vânzări de servicii sportive cu o piață de desfacere stabilă, producția sportivă să ajungă la un nivel în care venitul marginal să fie egal cu costul marginal.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Gâf-Deac, I.I., - *Microeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
2. Gâf-Deac, I.I., - *Macroeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
3. Gâf-Deac, I.I., - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Editura Infomin, Deva, 2010
4. Gâf-Deac, I.I., - *Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Editura Infomin, Deva, 2007
5. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010
6. Gâf-Deac, I.I., - *Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Editura Infomin, Deva, 2010
7. Gâf-Deac, I.I., - *Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
8. Gâf-Deac, I.I., - *Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
9. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011
10. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
11. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
12. Marinescu I.A., - *Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploataării și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
13. Marinescu I.A., - *Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
14. Marinescu I.A., - *Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
15. Marinescu I.A., - *Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
16. Marinescu I.A., - *Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
17. Marinescu I.A., - *Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9 dec. 2011.
18. Marinescu I.A., - *Managementul echilibrului macrostructurale în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).

19. Marinescu I.A., -*Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
20. Marinescu I.A., -*Optimizarea exploatării curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale*. În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca).
21. Marinescu I.A., -*Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
22. Marinescu I.A., -*Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
23. Maria Gâf-Deac,- *Managementul Afacerilor*,- Ed. FRM, București, 2008
24. Maria Gâf-Deac,- *Bazele Practicii Manageriale*,- Ed. Infomin, Deva, 2011
25. Maria Gâf-Deac, - *Management Operațional*,- Ed. Infomin, Deva, 2011
26. Maria Gâf-Deac,- *Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014
27. Maria Gâf-Deac, -*Management General. Teorie și Aplicații*,- Ed. FRM, București, 2008
28. Maria Gâf-Deac, -*Management General pentru Economia bazată pe Cunoaștere. Aplicații în Sistemele Productive Operaționale*, Ed. Infomin, Deva, 2011
29. Maria Gâf-Deac, -*Managementul Producției* – Ed. FRM, București, 2008
30. Maria Gâf-Deac, - *Teoria Deciziei* – Ed. FRM, București, 2004
31. Maria Gâf-Deac, - *Tehnologii Moderne*- Ed. FRM, București, 2004
32. Maria Gâf-Deac, - *Managementul modelării structurilor tehnologice* – Ed. Infomin, Deva, 2002
- I. Gâf-Deac, Maria Gâf-Deac, - *Tratat de Tehnologii Moderne* – Ed. FRM, București, 2000
33. Maria Gâf-Deac, Roșca I.-P.,- *Particularități regionale ale gestiunii corporative în România*., Ed. ULIM, Chișinău, 2014
34. Marinescu C.N., - *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008
35. Marinescu C.N., - *Ingineria concurentă-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehnologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006
36. Marinescu C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008
37. Babii, Leonid. - *Micro-, macroeconomie: teorii și aplicații* / L. Babii, A. Trusevici. - Ch., 2004. -191p. - Bibliogr. p.188-189.
38. Babii, Leonid. - *Realitățile planificării și pronosticării activității întreprinderii în economia de piață* / Leonid Babii // An. șt. / Univ. de Stat "Alec Russo" (Ser. nouă). – Bălți, 2003. - T. XX, fasc. a Economie. -P.5-9.
39. Babii, Leonid. - *Riscul financiar și stabilitatea firmei în economia de piață* / Leonid Babii; rec.A. Trusevici; Univ. de Stat „A. Russo” din Bălți. - Ch.: S.n., 2002. -84 p.

LEADERSHIP, GOVERNANCE AND MANAGEMENT IN EDUCATION: REALITY AND CHALLENGES

RABAH Nazeer, doctorate student, ULIM

Stagnating public funding, increasing student enrollments, and a rise in both competition and cooperation with industrial research have forced universities to find new ways of organizing and governing higher education. In order to cope with inherent organizational change, more and more universities adopt business-like leadership and management styles at the expense of collegial governing practices.

This recent development receives ample discussion among scholars with respect to the triad of leadership, governance, and management (LGM). On the one hand, business-like leadership and

management reflects in today's dominant institutional logic of a 'new managerialism' whereas governance corresponds with the traditional collegialism, on the other hand.

Key words: LGM, educational leadership, managerialism, collegialism, macro level, micro level.

LGM (*leadership, governance, and management*) in higher education are "useful shorthand for complicated repetitive patterns of individual action and coordinated interaction". Unfortunately, there is little explanation of how universities perform their everyday practices of LGM on the micro level of (inter)actions, let alone face organizational change. De Boer et al. admit that "we are well aware that our descriptions so far have been confined mainly to the macro level of analysis" and "we also cannot do justice to the different dynamics over time" [4].

Micro-level research on individual actions and coordinated interactions in universities is still sparse, despite a huge research interest in how universities are led, governed, and managed. The few studies that lead the way see LGM as "two sides of the same coin" or "complementary systems of action". Still, they remain rather vague about the nature of the relations between leadership, governance, and management.

To remedy these shortcomings, Powell and Colyvas [7] argue for a micro foundation of macro-level phenomena by combining a "building-up" approach, which provides insights on how micro-level practices aggregate over time and become institutionalized, with an analysis on a micro level, which explains "how macro-orders are" pulled down, and "become imbricated in local or particular cases, situating macro-effects inside organizations and individuals".

The researchers propose a micro foundation of LGM in universities, by linking repetitive patterns of individual action and coordinated interaction on the micro level to institutional logics of higher education on the macro level. The approach of the researchers is distinctive from previous research in three regards. First, they provide a framework for the analysis of LGM in universities closely related to macro-level research, but grounded in micro-level observation and reasoning. Second, they analyze the nature of social interaction among governing bodies, and thus account for the official governing system of a university. Third, they further specify the relations between leadership, governance, and management with the aid of longitudinal data on a comprehensive organizational change. The current research indicates that LGM unfold in back-and-forth sequences of four micro patterns, namely, agenda building, critical reflection, devising, and debriefing. The findings furthermore suggest that the strategic issues of research and teaching at the university's core remain largely autonomous, despite their increasing managerial regulation.

Macro-level approaches to LGM frequently explore differences in respective institutional logics by invoking legal frameworks that describe the formal competencies and regulatory compositions of organizational actors. In addition, previous micro-level approaches are concerned with individual actions and coordinated interactions among these, in case of universities, governing bodies. The following sections integrate both existing perspectives and substantiate them on the micro-level of organizational communication. The result is larger framework that takes note of other macro-micro frameworks, but follows the premise that communication constitutes organization (CCO).

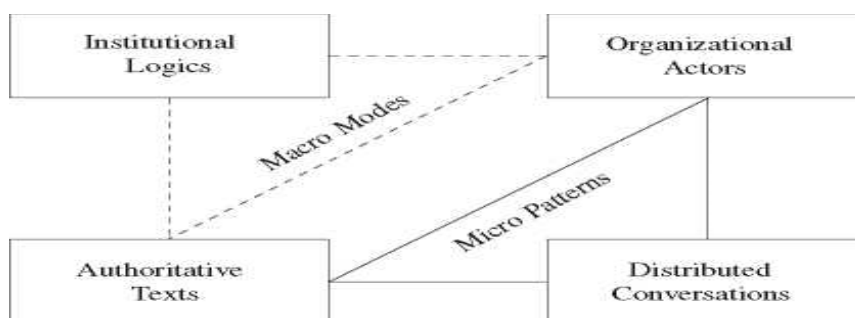
On the one hand, there is a framework that shows how organizational actors are structurally embedded in institutional logics based on the use of authoritative texts such as, for example, legal frameworks, regulatory guidelines, or otherwise documents (macro modes). On the other hand, it shows how governing bodies participate in distributed conversations to produce, reproduce, and change authoritative texts such as, for example, the strategic issues that shape universities at large (micro patterns). The opposing upper and lower triangles together display two cross-level effects: The discursive production of institutional logics as well as the contingency of organizational dynamics.

Universities are traditionally governed by institutional autonomy, individual academic freedom, and collective professionalism. Whereas the institutional logic of "collegialism" may be best described as *The Republic of Science*, universities are more and more pressured to adopt the alternative logic of a "new managerialism" which establishes bureaucratic dominance in market-like competitions between scholars, departments, schools, universities, and countries. Clark [3] calls the results of this shift in logics the move to an „entrepreneurial university". Traditional collegial governance conflicts with the business-like

leadership and management, many scholars believe. As Birnbaum vividly puts it, "if institutions become less academic, governance is less likely to be shared, and as governance is less shared, institutions are likely to become less academic" [1].

The concept of institutional logics is well established in management science and organization studies. „Institutional logics shape rational, mindful behavior, and individual and organizational actors have some hand in shaping and changing institutional logics”, Thornton and Ocasio [8] write. In addition, institutional actors and organizational actors both rely on authoritative texts such as legal frameworks that both constrain and empower their behavior. Logics, actors, and texts together form macro modes of LGM.

The prevalent organizational actors in higher education institutions take form in governing bodies such as the government (GM), the university supervisory board (SB), the university executive board (UEB), department and school executive boards (DEB and SEB), department and school councils (DC and SC), and various standing committees (CO). Macro-level studies frequently attribute these governing bodies to their primary function of LGM. Leadership reflects in goal setting and strategy making by the government



or university supervisory boards; governance mainly includes collegial

Figure 1. Macro modes and micro patterns

decision making and peer review-based coordination of school and department councils; and management is about internal decision making, coordination, and control within the hierarchy of university and faculty executive boards.

Still, there is some dissent on whether or not LGM can be exclusively attributed to any specific governing body. For example, Dearlove [5] finds leadership „at every level by energizing individuals”, governance in senates and committees, and management throughout the administration; Bradshaw and Fredette [2] see leadership and governance as a primary matter of university senates. The focus on attributive data alone obviously does not explain LGM as micro-level phenomena. Tierney and Minor [9] conclude, „structurally ... one cannot anticipate that a specific governing body will deal with particular issues regardless of institutional type or context”.

Indeed, decision making in universities does not necessarily follow formal regulations and hierarchical structures. It proves to be fairly chaotic, instead. Weick [10] famously describes higher education institutions as loosely coupled systems where the interaction of elements is infrequent, random, slow to respond, or otherwise weak in nature. In other words, governing bodies may engage in all of LGM despite otherwise legal competencies or practical intentions.

Authoritative texts project particular conceptions of structure and dynamics; they represent, mediate, direct attention, discipline, and link institutional logics and organizational actors through distributed conversations. In other words, they are the form and function of communication which emerges at the site and surface of conversations. However, "authoritative texts are not merely abstract official representations, but are necessary components of coorientation; thus, they also can be the sites of struggles over meaning". Legal frameworks that constrain and empower organizational actors, for example, are as much authoritative texts as strategic issues that provide guidance for the day-to-day practices of LGM.

Tierney and Minor [9] note that research on higher education institutions rarely accounts for a communication perspective on LGM. Indeed, the researches find only few studies that take communication into consideration to begin with, though none of them acknowledge a more rigorous theoretical backdrop such as the communicative constitution of organization.

Organizational communication may take up a variety of issues, ranging from the mundane issue of scheduling the next faculty meeting to the strategic issue of securing the funding for future research. Research on strategic management generally refers to the latter issues as important forthcoming developments, whether they are opportunities or threats. Research on organizational change in universities more specifically distinguishes between strategic and political issues. Strategic issues situate higher education institutions in their environment, whereas political issues primarily focus on the internal power and politics in universities. These distinctions are certainly important, but so far they don't tell too much about the practices of LGM with respect to particular strategic issues.

In order to grasp the variety of strategic issues that appears in the literature, the researchers further distinguish between core, peripheral, direct support, and indirect support issues. First, two core issues are at the heart of each and every university: teaching (TE) and research (RE). Second, peripheral issues offer additional services to the public: knowledge and technology transfer (KT) and academic education and lifelong learning (AL). Third, direct support issues support the mission of universities: tenure appointment, academic promotion, and personnel development (HR) as well as information management (IT). Fourth and last, indirect support issues are means to accomplish the mission: statutory issues (ST), finance and controlling (FC), organization and decision support (OD), planning and strategy (PS), facility management (FM), marketing and public relations (PR), gender and diversity (GD), quality management and evaluation (QM), and internationalization (IN).

So far, strategic issues have not been in the focus of analysis in research on higher education. The researchers find the most comprehensive analysis in Middlehurst and Elton [6] who see leadership associated with strategic planning and development, governance linked to organization and statutory issues by elaborating "who is in charge", and management concerned with resource deployment as well as operational planning and controlling. Core issues of teaching and research are also expected to be governance matters. However, neither one of these issues is explicitly linked to a context in which it matters most, nor is it attributed to conversations among particular governing bodies.

The researchers expect micro patterns of strategic issues and governing bodies to emerge in everyday practices of LGM, not least because repetitive communication is what gives rise to organizational structures. Micro patterns then represent tightly coupled issues and bodies in the otherwise loosely coupled system of universities. This conceptualization is in keeping with the dialectic nature of loose coupling where organizations may be loosely coupled as a whole, even though some of their elements are tightly coupled among themselves. It also stresses the relevance of analyzing relations between multiple elements instead of focusing on attributes or characteristics of isolated components.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Birnbaum, R. (2004). The end of shared governance: Looking ahead or looking back. *New Directions for Higher Education*, 127, 5-22.
2. Bradshaw, P., & Fredette, C. (2009). Academic governance of universities: Reflections of a senate chair on moving from theory to practice and back. *Journal of Management Inquiry*, 18(2), 123-133.
3. Clark Burton R. 1998. Creating *Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation*; Journal: Higher Education · Volume 38, Issue 3, pp. 373-374.
4. de Boer, H., Enders, J., & Schimank, U. (2007). On the way towards new public management? The governance of university systems in England, the Netherlands, Austria, and Germany. In D. Jansen (Ed.), *New forms of governance in research organizations* (Chap. B I, pp. 137-152). Dordrecht: Springer.
5. Dearlove, J. (1995). Collegiality, managerialism and leadership in English universities. *Tertiary Education and Management*, 1(2), 161-169.
6. Middlehurst, R. & Elton, L.,(1992). Leadership and management in higher education, *Studies in Higher Education*, 17(3), pp251-265
7. Powell, W. W., & Colyvas, J. A. (2008). Microfoundations of institutional theory. In R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin, & R. Suddaby (Eds.), *The Sage handbook of organizational institutionalism* (Chap. 10, pp. 276-298). London: Sage.

8. Thornton, P. H., Ocasio, W., & Lounsbury, M. (2012). The institutional logics perspective—A new approach to culture, structure, and process. *Oxford: Oxford University Press*.
9. Tierney, W. G., & Minor, J. T. (2004). A cultural perspective on communication and governance. *New Directions for Higher Education*, 127, 85-94.
10. Weick, K. (1976). Educational organizations as loosely coupled systems. *Administrative Science Quarterly*, 21(1), 1-19.

DELEGATION OF MANAGEMENT AUTHORITY AT THE SCHOOL

BEN SHABO Rina, Israel, doctoral student ULIM

The more we progress with delegation of authority, we give more and more reign to our employees. The reason for delegation of authority does make it possible for the manager to free his time to perform more important tasks. After laying down the basics of delegation of authority it is important to be acquainted with the different levels of delegation of authority in order to suit them to the employee or the specific managerial task.

Keywords: Delegation of authority, managing colleagues, development of leaders, the employee.

„Delegation of authority” — this is one of the more widespread tips that new managers hear. The reason for delegation of authority does make it possible for the manager to free his time to perform more important tasks (planning, coordination, structure), sometimes at the expense of everyday tasks. Delegating authority solves the organizational dilemma in decision making by preventing bottlenecks.

Additionally, when enhancing the influence of experts, these same experts must bear responsibility for the application and influence of their power. From this point of view, leadership does not end with the division of leadership with others, but needs sophisticated understanding of the reasons behind decentralized leadership, that is, focused-learning leadership, and of all its ramifications – development of leaders in the organizational framework and the issues that are the responsibility of direct managers in their specific areas of responsibility [1].

When not to delegate authority:

1. If there is no real need for saving time in order to perform the task ourselves.
2. If there is no one that we trust to perform the task properly
3. Critical tasks whose weighty responsibility justifies direct involvement.

Obstacles that prevent us from delegating authority:

1. „Delegating authority will take time to explain to the employee exactly what I want done.”
2. „No one can do the work better than I, and that is why I will do it.”
3. „How will I know what is happening, if I don't do the work myself?”

There are also a number of psychological obstacles:

- subconscious desire for power
- Fear of competition with the employee
- Price or special attraction to certain tasks

Rules for Delegating Authority:

1. Delegation of authority – only when needed. Usually it is hard to take back the power.
2. Delegate only to suitable employees who have proven themselves deserving and trustworthy.
3. Ensure that all information and skills required are available to the employee at the time of transferring responsibility.
4. Together with delegation of authority – you must define boundaries and system of reporting.
5. In a case where you have delegated authority – don't interrupt during the implementation.
6. In a case where you have delegated authority – be supportive.

How to choose the amount of authority delegated to the employee

After laying down the basics of delegation of authority it is important to be acquainted with the different levels of delegation of authority in order to suit them to the employee or the specific managerial task. This may be very relevant for management of staff and also for managing colleagues in a matrix.

Usually six levels of delegation of authority may be identified [2]:

1. *Messenger boy* – „Find the problem and I will decide what to do”.

2. *Analyze and suggest* – „analyze the problem, show me alternatives, recommend one for my approval”.

3. *Analyze and make a plan of action* – „analyze the problem, report to me on what you plan to do, but don't go forward without my approval”.

4. *Analyze and act* – „Analyze the problem, keep me updated on what you plan to do. Do it, unless I say otherwise”.

5. *Delegate and report* – „Go ahead tell me what you've done. Update me on the result”.

6. *Full delegation* – „act, contact me on the issue only if necessary or in case there is a problem”.

The more we progress with delegation of authority, we give more and more reign to our employees. For instance: in the passage from level one to level two, we expect the employee to analyze alternatives and suggest one. In the passage from level four to level five we allow the employee authority to act without our confirmation, but ask to be updated on the result.

Considerations in choosing the correct level:

– *Skill level of the employee* – the more tenure and expertise an employee has, it may be assumed that the task will be performed with greater facility, both from the professional point of view and on a higher level within the organization and with colleagues.

– *Complexity of the task*: the simpler the task, the less amount of involvement required from the manager.

– *Importance of the task*: depending on the level of importance for the success or failure of the organization, so will the involvement of the manager be greater. It is possible to delegate authority, but the responsibility will always belong to the manager.

– *Measure of trust between the employee and the manager*: a higher level of delegation authority requires a high level of trust between employee and manager.

Time factor: sometimes there is a deadline which forces a delegation of authority and as a manager you must focus more resources and formal motivational skills. On the other hand, sometimes it is the pressure that makes us perform tasks simultaneously, requiring us to delegate authority at the expense of quality of performance.

Employee development and raising motivation – one of the best ways to raise motivation is to delegate authority. It is wise to choose the correct level and to clarify to the employee the value this holds for him and his personal promotion.

Examples of mistakes in delegation of authority.

Two possible mistakes in delegating authority which may come about after deciding on the level of delegation that befits us: the authority to delay or not to approve.

In many organizational processes it is required to make yes and no decisions, to approve or to veto, usually by a certain role player or committee whose authority (and responsibility) it is to make decisions [3].

Mistaken delegation of authority occurs when the manager decides to transfer partial authority to his employee: the employee only has enough authority not to approve. In a case when he wants to approve, he must approach his manager.

This has two negative repercussions:

1. *On a personal level*: the employee who has received partial authority will in most cases feel frustrated in the limited independence. Also his authority has become damaged in that his work environment knows that he has no authority to approve, so the escalating management will be made more frequently. In this case, the employee will be used as a default, and his authority will grow ineffective. In the mid and long terms, the manager who delegated him authority will not save himself from making decisions or the time he needs to do so.

2. *On the organizational level:* this case contributes to extraneous bureaucracy, since, in order to approve a decision, two functionaries will be needed instead of one: if the employee „does not approve, then there is the need to go to the manager for approval. Additionally, there may be more approaches that will not be approved, since this is the easiest solution on the part of the employee who only received partial authority. In extreme cases, there is an entire hierarchy of managers who may say „no” but may not say „yes”. Then the bureaucratic danger is greatedened. Examples of this are very widespread on issues of budgeting, organizational changes and more. We learn from this that the manager who chooses to delegate authority, should make sure to give the authority to ‘approve’ together with the authority to „disapprove”, in the proper measure.

Ambiguousness toward delegation of authority

An important facet of delegation of authority is clarity to all involved, so they will know exactly the limitations of the authority they have been given. Otherwise, one of two negative situations may arise:

1. The others don’t know about the authority delegated and so they still go to the original manager for decisions and approval. In this case, the organization does not benefit from delegation of authority such as: leaving time for the manager, treatment of managerial bottleneck, development of the employee, etc.

2. The others mistakenly think that authority has been delegated, or does not understand the limitations of this delegation. This is a dangerous situation, since it may be that a particular employee may make a decision outside of his delegated authority limits, and different elements may act according to this decision. The gap usually appears during inquiries held later on, when the answer is „but that is the decision we were given” [3].

We may learn from this that the manager who chooses to delegate authority should know not only his employee, but also the elements pertaining to the relevant fields of work. Ensure that definitions and boundaries are clear to ensure that the manager may reap the maximum benefit from delegation of authority and prevent extraneous misunderstandings.

Learning – focused management is characterized by cooperation, and a growing number of mid-level leaders by role players. Senior managers and leaders create and maintain leadership at all levels, so that despite decentralization of leadership, the most important thing is the decentralization and learning and development centered leadership. Therefore it is important for today’s school leaders – in fact it always has been – but as management of schools has become an intensive and more complex task, so the need to share leadership tasks with others grows, and with it the responsibility for development of additional leaders.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. PwC (PricewaterhouseCoopers), 2007, Independent study into school leadership: Main report, London, DfES
2. Sandler, A. (1992), “The Results of the Secret to Success in Management”. Kivunim publ. Kivun Acher.
3. Schwartz, Michael (2011), How to Decide how much Authority to Delegate to an Employee? <http://eyelevel.co.il/2013/01/11>

THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF SELF MANAGEMENT IN SCHOOL

**NAJI Saleh, PhD.,
Adminster Edcation office of Israel**

The paper discussed the advantages and disadvantages of self-management for schools, depending on the various literature and books addressing the subject.

Most of the results and opinions found, encourage the implementation of school self management, but insists firmly on following pre-designed plans to ensure the results, taking into consideration the experiences of other educational systems to learn from their best practices and avoid their mistakes.

Conclusively, the implementation of self management is challenging, in fact, it needs the collaboration of all parties involved in every single step to come up with the best outcomes possible, however, its long term results are highly related to the commitment of those involved in this process.

Key words: competitiveness, accountability, resources, decentralized systems.

The general advantage of self management as perceived by educators and those involved and interested in the educational field and educational development is democracy, i. e. providing the schools with ample space for deciding all that is proper and necessary to their education and environment that satisfies the local community needs, this fact represents for many the source reasons for converting their management style from centralized to self managed.

Democracy and freedom of decision is alluring, but it should never blind those in decision making positions to regard its negative aspects in order to avoid it as much as possible, for the equality and quality of education is the main aspect affected by such decisions if taken without deep contemplation and proper design and planning.

The advantages of self-management

According to Bear [1] school self-management techniques have the following advantage:

1. Many literature provided based-evidence information on the effectiveness of school self-management, as they have found that self-management successfully reduces disorderly behavior.
2. It is reliable with the minimum adequacy in developing self-discipline, in other words, students recognize self-management in terms of fewer public controlling.
3. Educators prefer self-management techniques because they believe it is often are more useful and suitable than other techniques [1].

For Caldwell and Spinks [2] self-management in the context of education focuses on the students, consequently, all the allocated and available resources including (teachers, time, space, facilities, supplies and equipment, and services) are oriented towards the programs and schemes designed for improving the educational learning-teaching process [2].

(These programs represent the school's approach to organizing for learning and teaching in implementing policies which have been formulated to achieve goals and satisfy needs. These policies, goals and needs reflect the interests of the school community as well as society at large) [2].

Engaging students in the process of forming or making policies through involving them in the school or lower community councils and giving them the chance to take part in the program planning activities and processes that may catch the interest of the students and provide them a chance to gain experience that have a future value.

Marsh [5] lists the following advantages of self management at school level:

1. The process of decision making is more close to the local circumstances, thus would be more effective and successful
2. The probability of creating passion among participants in decision-making.
3. The possibility to expand the notion of democracy through engaging more people in the processes.
4. Creating a potential for more innovative organizations to come out.
5. Escalating the competency in education through avoiding supposed shortage in bureaucratic constructions.
6. Providing the government with resources to be paid on a more lucid and reasonable basis as a result of precise classification of needs.
7. Decreasing the industrial conflict.
8. Strengthening the deprived groups.
9. Promoting accountability [5].

In addition to the above mentioned advantages of school/education self management, the following positive aspects can be detected from the implementation of self-management: [4]

- 1) Achieving democracy.

2) Diversifying the educational and teaching areas to cope with the modern trends proposed continuously in the field of education.

3) Provides a chance for innovation and creativity as it introduces ample space for experiencing and a higher degree of freedom.

4) Provides flexibility and openness for the employees to freely express their thoughts and share their views.

5) Encourages competitiveness between the schools, thus, bringing back critical thinking and scientific innovation to the scholastic educational system once more that will for sure elevate the educational level and competencies.

6) Aids in the character development and the responsibility taking among the students, teachers and all involved in the educational field.

7) Destroys the routine ensuring accelerated advancement.

8) On the side of the teacher, it allows teachers to spend long terms in their schools and experience stability.

9) Making more personal efforts.

(General advantages of decentralization also vary within a wide range:

1) Improvement of the quality of education (6 responses);

2) Involvement of parents in educational decisions (6 responses);

3) Adaptation of the school to the labour market (reducing local unemployment, the labour market dynamics) [3].

The disadvantages of self-management

Marsh [5] views the disadvantages of self-management from the perspective of advantages of centralized management or traditional management, stating that:

1) Centralization facilitates the reasonable allocation of funds and resources.

2) Centralized education does not allow local politics or community interfere in the policies or policy process at the school.

3) Regularity in central education systems simplifies the problems of the students and teachers.

4) Support services in the traditional management are reasonably provided through return of scale.

5) Minorities are protected well under traditional educational systems.

6) conflicts between local and central groups or between schools and their communities may be increased in decentralized systems;

7) Decentralization or self management opens the door for conflict between the school from one side, and the communal and central groups from the other side;

8) The quality of educational in the self management method can vary and diverse largely from one place to another, even between schools in the same area;

9) Resources and services in decentralized systems would be duplicated across areas and schools and would lack coordination;

10) The provision of resources and services in self management systems can be duplicated or shortened due to various reasons, in addition to affecting the in between schools cooperation and coordination [5].

Some of the negative aspects of self – management are summarized as follows: [4]

1) May be a source of laziness of some workers and negligence of accomplishing their tasks, resulting in a poor performance and low educational level.

2) Isolation from the rest of the community, affecting its consistency.

3) Does not allow the provision of leadership in all areas that weakens the competency in the work field.

4) Inability to interact with the educational development taking place, requiring the sole administration to bear the whole burden.

The discussion revealed that self management positive aspects exceed its negative aspects, but gaining these advantages is conditioned by careful planning and implementation and the cooperation of all participants to ensure the success of this process.

However, the researcher believes that pairing self management and centralized administration taking the positive aspects of each is much more fruitful, if possible to be implemented and experimented.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Bear, G. G. (2010). *School discipline and self-discipline: A practical guide to promoting prosocial student behavior*. Guilford Press.
2. Caldwell, B. J., & Spinks, J. M. (2005). *The self-managing school*. Routledge.
3. Camelia, S., Vladimir-Aurelian, E., & Cătălin, D. R. (2014). The Impact of Decentralization on the Romanian School. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 124, 69-76.
4. Mansour, R. K. R. (2004). Centralization and Decentralization of the Educational Administration in Palestine from the Principals of Governmental Schools in the Northern Palestinian Governorates Point of View. *MA thesis, An-Najah National University, Nablus, Palestine*.
5. Marsh, C. J. (2009). *Key concepts for understanding curriculum*. Routledge.

THE CONCEPT OF SELF MANAGEMENT IN SCHOOL

NAJI Saleh, PhD., Adminster Edcation office of Israel

The current study addressed self-management in schools and how it is applied through discussing the concept of school management, school management styles which consists of three sections, namely the Central Administration and the decentralized management, a style combining centralized and decentralized administrations, and the concept of self-management in schools, and also addressed the importance of self-management for the school since it contributes to involving parents and important people. The benefits of self-management of the school stems from the system of self-management in schools that seeks in particular to achieve educational reform within the State.

Keywords: self-management in schools ,decision- making, administrative decentralization.

Education still obtains an important aspect of care and attention, it includes several elements: the teacher, the student and the school curriculum, teaching methods and teaching in school, but evolution, which contained all the items and tools must contain educational administration in particular.

Self-management is the Executive Management for educational policies, whose main task is to create a suitable climate for school staff, faculty or administrators, and others, to achieve the desired progress and considering that the management of the school is the only way to understand the decisions associated with the domain, in addition to being the sole delegate of implementation, it is important then to work on the development of strategic management in order to be effective and active in decision-making, since it directly relates to the conditions and positions related to education and has the capacity, If developed, to solve problems that occur in the educational process for the advancement and development of school management. School management has emerged recently in some Arabic countries such as Egypt, Qatar and Oman, in Egypt it is called (school decentralization), in Qatar, called (independent schools), in the Sultanate of Oman it was called (subjective schools).

Self-management in schools is an Executive gateway, allowing autonomy at school, and measures the ability of the school to open in general society, but was later linked with many other government institutions and non-governmental organizations, where it received the attention of the majority of intellectuals, where its contribution is effective especially in the non-Arabic educational system, so we must embrace this trend in Arabic educational systems, it concentrated mainly on making school's attention focused on the Department as an Administrative unit, since work in the school is done through the principle of decentralization in some operations and administrative functions, and at the same time, its responsibilities for evaluation process internally and externally, through the participation of employed persons in administrative work, and decision-making, resulting in what could be called accountability, to

guide the work properly and to proper terms, in addition to the participation of those who are involved in the community as the foreign sectors in the outline of the educational process, this helps to achieve a sense of responsibility by all those affected and influenced by education [4].

The scholastic administration

school administration is defined as a set of systematic efforts by a group of employees within it to achieve specific goals in accordance with the policies of the school that are set to the breeding of students on sound principles [2].

The patterns of educational administration

The regulation in education and the diversity of functions and levels of the educational management patterns, there are three types of school administration are as follows: [2]

1. The firm centralized administration pattern: this is the firm pattern through the herarchical serial administrations that is divided to multiple administrative stages, where each measurement is provided to suit the educational policies to reach the lowest administrative stage in total commitment with all it involves as instructions, orders, decisions, and organizations.

2. Decentralized management pattern: a pattern that reflects the overall style of the Central Administration and dissimilar, where in this style the departments operate separately and independently from the central Department.

3. The pattern of combining centralized and decentralized administrations on achieving the partnership on supervision and execution.

[The process of redistribution of power to degrade the power of governing schools educational authorities, based its message on local control, and its own affairs and build improvement strategies, and change organizational arrangements in the structure of the school, the collective participation of teachers, parents, and community members in educational decision-making at the school level] [4].

It is a method that is followed by the school administration for drafting school functions, depending on the circumstances, characteristics and needs, so the members of the School Board be more independent and responsible in investing the possibilities for the solution of some problems and activate educational events for school development in the long term [7].

[It is a useful mechanism for development and educational change and increase of the effectiveness of school-level work due to the authorities and school administration broad powers to limit the centralism and ensure the implementation of the quality circles and success in school] [6].

[Contemporary management portal based on the school as a separate administrative unit, have a discretion in the management of their own affairs through a move towards greater decentralization in the various areas of work, with the school for an effective system of accountability through the provision of quality educational outcomes] [1].

Self-management contributes in involving parents and influential persons in addition to the community school personnel, who are responsible for enacting the necessary decisions which are in the interest of the pupil, where high power is delegated certain tasks to other aspects, in order to apply them effectively in decision-making on educational issues within the school, accompanied by practical use of democracy and a sense of trust, where the self-management importance lies in the following points:

Participation with communities in decision-making on educational matters by people interested in education within the school to their sense of ownership, and therefore their cooperation is sincere and serious to accept full consent to implement decisions.

Self-management works in school to promote invention and innovation in response to the needs of students in the school and organize some useful programs for them.

Self-management supports confidence of parents in practice within the school, especially as it offers the opportunity for all those interested to have an idea of the costs of programs and activities and their funding sources and the amount of spending limits [7].

The system of self-management in schools seeks in particular to achieve educational reform within the State through achieving high flexibility and necessary for the involvement of various parties concerned, to determine the different needs and requirements of the students that vary from one environment to other and strive towards them .

Self-management in schools and in business proved successful, where it worked on transferring decision-making authority to lower levels either in school or elsewhere, thereby increasing the sense of the staff job satisfaction, so that they have the power to effectively influence the way the performance of their functions and organizational duties, increases their sense of job satisfaction, employee involvement in decision-making is working on creating a sense of owning the thing and joining the organization so the pursuit of proficiency and work to verify the desired objectives in time and thereby contribute to the creation of individuals with self-autonomous supervision [3].

Self-management within the school contribute to the improvement of education through increasing the amount that is used in the educational process and an increase in school subjects in proportion to satisfy the needs of the local community in addition to the increase of options and opportunities for students to choose the style of education that corresponds to their nature, which contribute to the output of education. Self-management also operates to reduce bribery and embezzlement and moral corruption of certain individuals at the international level by reducing financial bureaucracy [5].

The self-management in schools seeks to meet the needs of students and the local community, led by relevant parties to input in the decision-making process, making education distinct and different from the rest of regular schools, as well as introducing some changes to the school-related tasks, and management strategies, resources and supervision and evaluation and other operations, some of the important features of the school's administration are as follows: [3]

Self management concentrates on the organizational culture within the school which in turn affects the tasks related to the educational process and thus on school performance.

Schools work on the educational process in accordance with their characteristics and demands.

Self-management works to promote, strengthen and consolidate the innovative thought in solving problems.

There is multiple methods of school management in self-managed schools, according to the plurality of human nature.

The objectives of the self-managed schools vary and could be more precise to meet the needs of the future [3].

Self-management is working to establish specific targets to be achieved, and self-management as a process, its primary objective it pursues is to ensure the participation of teachers, parents, community members and businessmen in decision making in an effort to improve the conditions of education.

The primary goal of self-management is the shift from centralized to decentralized through the opportunity for students, teachers and Director of various decisions such as curriculum reform and control of available resources according to their needs, and there are some things that are related to the educational process in order to achieve efficiency and removing obstacles and achieving flexibility, efficiency and productivity in addition to better identify appropriate programmes for demand and to motivate them to participate in operations.

An important objective of decentralization in education lies in improving the quality of education, and also assessing the services and indicatives of high quality, diverse and optimum allocation of human and material resources and employ it constantly rallied quickly in the work plus the necessary renovations to the educational process so that Governments possess much of the information that works to help realize steps concerning the educational innovation faster and better, in addition to increased administrative competencies within the Ministry of education [7].

The application of the system of self-management in schools works on the needs of the pupils and the local community.

Application of self-management within the school contributes to improving the quality of education.

Application of self-management education contributes to strengthening self-monitoring on staff within schools.

Application of self-management achieving democratization.

Schools should apply the principle of self-management because of their benefits to students and community members.

Schools must apply self-management as it contributes to the strengthening of democracy.

Schools must apply the principle of self-management in schools because of its role in improving the quality of education.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Al-Aja'mi, M. (2005) Managing the Process of Strategic Planning as a portal to the effectiveness of School-Based Administration: A Proposed Perspective towards the application of federal administration in the public education institutions in Egypt. Education College at Mansoura , Issue 58.
2. Dosary, K. (2007). A Proposed Perspective for School- Based Management in Girls' Schools in Riyadh City. PhD, King Saud University, KSA.
3. Hussien, S. A. (2006): Self management and education decentralization. 1st ed., Al-Wafa' Publishing, Alexandria.
4. Jubran, A. M., & bin Mheisen Al-Shammari, R. (2012). The Degree of Implementation Potentials of Self-administrated Schools in Public Schools from Academic Leaders Perceptions in Riyadh Region of Saudi Arabia. *Dirasat: Educational Sciences*, 38.
5. Nasif, M. (2005): Decentralization in education theory and evaluation, educational research journal, Vol. 4, No. 1.
6. Salama, A. (2000). Quality Circles: Proposed Project for Participatory Administration in the Egyptian School in the light of the Japanese and American Experiments, Education College Journal, No. 24, Vol. 2.
7. Srour, S. (2008). Scholastic Administration Management in the High Schools in Gaza Governorate in the light of Self-Management Concept of the school. MA thesis, The Islamic University, Gaza.

THE EFFECTS OF SELF MANAGEMENT ON SCHOOL

NAJI Saleh, PhD., Adminster Edcation office of Israel

The research discussed the effects of implantation of self-management in education, through which the schools are working and taking decisions independently and relying on the local bodies for support and resources provision.

The published literature gathered and analyzed in this paper indicates the positive effects of decentralization on the scores of students and general achievement, mostly, the studies found that the relation between self-management and the scores of math and reading is positive, at the same time, the previous literature found that these results are closely related to the quality of management before the implementation of decentralization.

Conclusively, the implementation of educational autonomy requires previous study on the feasibility and requirements of implementation to guarantee the utmost benefit and educational outcomes.

Keywords: Decentralization, self-management, education autonomy.

The concept of decentralization has been recently introduced in the field of education, in the 80th of the past century the western educational systems approved the reform and transformation of education from centralization to decentralization or self-management form in schools in an attempt to improve the scholastic outcomes.

According to Glewwe (School decentralization is the delegation of the management of educational resources to lower levels of public administration, the lowest of which is the school) [8].

The self-management method of administration in education involves the transfer of management from higher governmental administration to local governments, that is based on the participation of all parts in the educational process decision making, financial provision, and curricular decisions.

The implementation of self-management in education requires careful planning, prerequisites and considerations to be put in mind before and during the process of decentralization.

According to Mansuri & Rao Decentralization of schooling to municipal governments appears to have had little impact on average student learning, although there is some evidence of improvement in learning outcomes in wealthier and administratively more capable localities) [13].

By the same token, self-management is applied in many countries around the world, the general researches results indicated the rising on positive outcomes for the process of decentralization, but these outcomes are limited and restricted in many areas due to the limiting number of studies that have tackled the subject or have focused on one or more aspects, as the majority of published literature concentrated on the financial resources, scientific subjects scores or enrollment.

Hanushek, Link&Woessmann indicated that(the impact of school autonomy on student achievement is highly heterogeneous, varying by the level of development of a country) [10].

According to Madeira [12] the application of self-management in the schools of Sao Palou has negative and positive aspects on the overall educational process, as the study found that school's self-administration has increased the rates of dropout among elementary students and raising the rates of failure as well. it also expanded the quality gap between schools, worsening it, as the good schools witnessed advancement contrary to the bad schools that declined. On the other hand, it positively affected the resources available for the schools to accomplish their plans and activities.

Another study on the impact of decentralization on education in Spain showed significant improvement in the scores of some tests performed for some subjects, where the results of math tests improved by 7% and 8% in Spanish in the well administrated schools in the Spanish provinces, however the results in the bad-administration areas and localities showed a decrease by 14% and 9% in the same subjects respectively, indicating that decentralization of education is effective and rewarding in the non-poor areas compared to the poor ones with relation to the resources available and offered by the local bodies [7].

Similarly, the students outcomes in math showed positive impact in Tunisia and Jordan, where the results revealed a relation existing between decentralization and achievement, in addition to Literacy in Jordan, and a positive link between employing and firing teachers in Jordan depending on the marks of math tests [5].

Steinberg found that (receipt of greater autonomy had no statistically significant impact on a school's average math or reading achievement after two years of autonomy) [15].

Maslowskiet. al. [13] investigated the effect of school autonomy on reading literacy, where the results revealed that the more management was decentralized, the higher the level of reading were.

The results of the above discussed literature, evidently proposes positive attitudes and outcomes towards self-management, motivated by the significant results indicated by these studies and other that have proven the productivity of decentralization process. However, the results also point out to the inequality of these results when compared to well managed schools and those badly managed.

The experiences of Bolivia and Colombia proved fruitful, the decentralization process of education in these two countries have positive effects on the sector of education, in both countries, school self-management reflected on the rates of enrollment positively for it raised the rates of school registration and attendance. This outcome is attributed according to Faguet& Sanchez [6] to the „quality of investment”, more precisely, the modality and direct of financial resources expenditure.

The differences in the outcomes of implementing self-management schools in the three countries mentioned in the above studies is natural and expected as indicated in some several studies, suggesting that the outcomes are closely related to the self-management design and implementation. The outcomes of these studies have also outlined the necessary components for achieving successful self-management education, these factors include the communal participation and involvement, capacity building and training, progressive role of the center, and the experience and time, still, the provision of these factors does not guarantee the success of the self-administration process, indicating that there must be other crucial factors that govern it [10], [2].

The contradiction of the results provided by the studies relating the relation between school decentralization and enrollment and attendance are presumably culturally related and diverse from one

country to another depending on the prevalent attitudes towards education and the socio-political situation in the country.

Another field of impact in the process of schools self-management is schools resources. In the centralized model of management, resources, basically, the financial ones, are provided by the government, whereas in the decentralized model, the local governments are responsible for providing schools' resources. Such model of course has its impacts on the totality of educational or scholastic structure and components.

The Sweden experience of decentralization proposes that the effect of resources availability was not affected regarding per student spending, however, per teacher-student ratio had been affected, the transform of the educational management model resulted in more equal distribution of teacher-student ratio across the local municipalities in Sweden. Nonetheless, the outcomes of the Swedish decentralization experience linked the availability of resources to per teacher-student employment, in other words, the lesser availability of resources, the fewer are the teachers employed per student [1].

Di Gropello [3] found that the municipal financial contributions and the provision of salary incentives affects the educational achievement of the school positively, however, the research revealed a negative impact of financial self-management in schools and educational achievement.

The outcomes of Salinas [14] research also indicate the existence of a positive link between the financial decentralization and educational achievement with relation to the teacher quality, where it was pointed out that self-management has quantitatively significant influences on the quality of teacher following three criteria (teacher's education, certification and disciplinary climate) with 7.5% and 16.7% on the overall educational achievement affected by self-management.

Diaz-Serrano & Meix-Llop [4] provided another indication on the positive of the financial self-management on school achievement in specific subjects, mainly, mathematics, reading skills and science, since the financial decentralization affected all areas positively.

Despite the available evidence of the positive effects of self-management in education, it is pivotal here to point out that its implementation is a country-specific experience; the implementation of educational decentralization requires critical consideration in order to come out with the expected results.

Self-management in education is not completely new reform in the field of education, even though, the outcomes of its implantation is not compressive because of the little literature that tackled it's all aspects and impacts.

The general attitude towards educational self-management is positive based on the primary outcomes provided by the majority of studies, and across countries experiences.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Ahlin, Å., & Mörk, E. (2007). Effects of decentralization on school resources: Sweden 1989-2002.
2. Channa, A. (2015). Decentralization and the Quality of Education. Paper commissioned for the EFA Global Monitoring Report 2015, Education for All 2000-2015: achievements and challenges
3. Di Gropello, E. (2002). An assessment of the impact of decentralization on the quality of education in Chile. In World Bank Economists' Forum (Vol. 2, pp. 117-54). World Bank Publications.
4. Diaz-Serrano, L., & Meix-Llop, E. (2012). Do Fiscal and Political Decentralization Raise Students' Performance? A Cross-Country Analysis.
5. Escardíbul, J. O., & Helmy, N. (2015). Decentralisation and school autonomy impact on the quality of education: the case of two MENA countries (No. 2015/33).
6. Faguet, J. P., & Sanchez, F. (2008). Decentralization's effects on educational outcomes in Bolivia and Colombia. *World Development*, 36(7), 1294-1316.
7. Galiani, S., Gertler, P., & Schargrotsky, E. (2008). School decentralization: Helping the good get better, but leaving the poor behind. *Journal of Public Economics*, 92(10), 2106-2120.
8. Glewwe, P. (2014). *Education Policy in Developing Countries*. University of Chicago Press
9. Hanushek, E. A., Link, S., & Woessmann, L. (2013). Does school autonomy make sense everywhere? Panel estimates from PISA. *Journal of Development Economics*, 104, 212-232.

10. Healey III, F. H., & Crouch, L. (2012). Decentralization for High-Quality Education: Elements and Issues of Design. RTI Research Report Series. Occasional Paper. RTI International.
11. Madeira, R. (2007). The Effects of Decentralization on Schooling: Evidence From the Sao Paulo State's Education Reform.
12. Mansuri, G., & Rao, V. (2012). Localizing development: does participation work?. World Bank Publications.
13. Maslowski, R., Scheerens, J., & Luyten, H. (2007). The effect of school autonomy and school internal decentralization on students' reading literacy. *School Effectiveness and School Improvement*, 18(3), 303-334.
14. Salinas, P. (2014). Decentralization, teacher quality and educational attainment evidence from OECD countries. In XXI Encuentro Economía Pública (p. 82). Universitat de Girona.
15. Steinberg, M. P. (2014). Does greater autonomy improve school performance? Evidence from a regression discontinuity analysis in Chicago. *Education*, 9(1), 1-35.

СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ БЕЗОПАСНОСТИ И РАЗВИТИЯ МОЛДОВЫ

СОРОЧАН Ольга, д-р хаб., проф. унив., ASEM

The problem of national security is particularly acute for transformed societies, objectively characterized by high volatility and contradictory movements, experiencing (with the historical late!) complicated processes of opening of their economies and integration into the world economy.

At present, the Republic of Moldova faces a different set of threats to its national security and sustainable development. The threat of the loss of sovereignty and statehood, as well as the threat inherent in the „captured state” are the most dangerous threats.

Ключевые слова: угрозы, риски, национальная безопасность, суверенитет, интересы, захваченное государство, олигархический режим, коррупция, финансовое мошенничество.

На протяжении всей истории человеческой цивилизации потребность в безопасности выступает одной из ключевых потребностей и отдельного человека, и социума в целом. Эта потребность имеет непреходящий, универсальный характер. В последние десятилетия резко возросли угрозы и факторы риска для жизнедеятельности людей. Неустойчивость и непредсказуемость общественного развития объясняется разнообразными причинами, среди них: нарастание интеграционных процессов и всесторонней глобализации, динамичное развитие НТП, жесткое противостояние геополитических интересов и обострение международной конкуренции, учащение кризисных и появление «нештатных» ситуаций – «черных лебедей».

В этой связи защита государства от воздействия внутренних и внешних угроз, поиск эффективных способов их профилактики и минимизации становятся приоритетными направлениями при разработке национальных стратегий общественного развития.

Для транзитивных экономик, которые по объективным причинам отличаются высокой неустойчивостью и противоречивостью движения, находятся в зоне социальной турбулентности, проблема национальной безопасности стоит с особой остротой.

Остановимся подробнее на рисках и угрозах, представляющих серьезную опасность для Республики Молдова.

Господствующую роль в движении современной цивилизации играют интересы мировой элиты. Закулисное мировое правительство, транснациональные корпорации, международные организации и различные фонды в своей игре на «мировой шахматной доске» активно используют целую палитру средств и методов - бархатные революции, государственные перевороты, антиконституционные действия, «великое переселение народов», финансовые аферы. Широко практикуются и двойные стандарты международной политики, бесцеремонное давление на другие страны, применяются санкции и вооруженная сила, в нарушение международного права.

После распада СССР геополитика США устремлена к единоличному доминированию – утверждению однополярного мира. Для этого активно реализуется стратегия дальнейшего дробления постсоветского пространства. С этой целью был образован и «санитарный» кордон между Европейским Союзом и Россией (позже известный широкой общественности как Восточно - Европейское Пограничье). Этот кордон - буфер, разделяя ЕС и РФ, препятствует формированию крупного геополитического субъекта на евразийском континенте, опасного для гегемонии США. При этом всемерно осуществляется дестабилизация ситуации, разжигание конфликтов и провокаций в регионе Пограничья, с целью не допустить сближения ЕС с Россией.

Европейская интеграция, по замыслу США, призвана обеспечить вхождение в контролируемый ими однополярный мир и объединенной Европы. Для этого навязывается унифицированная глобалистская модель развития и концепция социального «плавильного котла», которая предполагает отказ от национальных интересов и идентичности, культурной самобытности и традиций и позволяет сформировать массу биологических субъектов, легко управляемых людей, разделяющих «единые западные ценности».

Американский сценарий евроинтеграции уже вызывает серьезные нарекания и противостояние со стороны значительной части европейцев. Даже благополучные британцы, ради защиты своей идентичности и национальных интересов, провели референдум Brexit и высказались за выход из ЕС, современная политика которого во многом определяется группой брюссельских чиновников.

Что касается независимых постсоветских государств на границе с ЕС, то они изначально оказались в зоне рукотворной турбулентности и нестабильности. Молдова, в силу своего геополитического положения (пограничье между Западом и Востоком, на стыке разных культур и цивилизаций) представляет определенную ценность для крупных мировых игроков и втянута в орбиту острого геополитического противостояния. США, ЕС, Россия активно предлагают альтернативные программы и действия, ориентированные на усиление «своего» влияния в данном регионе.

Американский проект евроинтеграции реализуется и в Молдове. Проводником заморских проектов и интересов выступает марионеточная национальная «элита». Фактически в стране уже осуществляется частичное внешнее управление. Контроль над властью, мониторинг её действий наблюдается во внешней политике, военной области, финансовой сфере, правовой и судебной системе (внедрение европейского законодательства, институционализация политической зависимости), системе образования.

Кроме того в республике все более активными становятся действия унионистов – приверженцев идеи ликвидации суверенной Молдовы.

Посредством «рыночных» преобразований 1990-х годов в Молдове сначала произошел захват экономики и бизнес-активов, а с 2000-х годов начался и процесс захвата государства. Господствующие кланы - «группы влияния», контролируя все сферы жизнедеятельности общества, фактически подчинили себе и государство.

Захват государства (State capture), по замечанию экспертов Всемирного банка, представляют действия по оказанию влияния на формирование законов, правил, указов, других инструментов государственной политики. Захвату могут подвергаться законодательные, исполнительные или регулирующие институты с целью получения доходов от государства для узкого круга лиц, фирм, отраслей, посредством искажения основных правовых и регулирующих структур с потенциально огромными потерями для общества в целом [1].

В результате захвата собственности и власти несколькими крупными группами в республике утвердился *клановый капитализм*. Для этого строя характерна деградация правовых механизмов формирования элиты, к руководству страной привлекаются плохо подготовленные, а нередко и с низкими морально-нравственными качествами люди.

На фоне узурпации государства и правового беспредела в Молдове расцветает системная коррупция, которая поразила и всю вертикаль власти. Несмотря на обещания правящих проевропейских партий «борьбы» с коррупцией, ее уровень из года в год нарастает. Согласно

данным организации Transparency International, по уровню восприятия коррупции Молдова остается на 103 месте из 168 стран. В 2015г. республика получила 33 балла - самый низкий результат за последние четыре года и относится к странам с крайне высоким уровнем коррупции (где индекс коррупции менее 50 баллов). Такие государства, по замечанию экспертов, помимо наличия конфликтов и войн, характеризуются недобросовестным управлением, неблагонадежными государственными институтами, такими как полиция и судебные органы, а также недостаточным уровнем независимости средств массовой информации [2].

До последнего времени к феномену масштабной коррупции в Молдове весьма снисходительно относились западные кураторы. Весьма откровенный ответ на сей счет дал румынский писатель и аналитик И. Кристоу: «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].

Квинтэссенцией, непредсказуемым «черным лебедем» молдавского олигархического режима явилась беспрецедентная кража века - вывод из банковской системы страны через оффшорные компании миллиарда долларов, 12 % ВВП Молдовы! При сравнении с общим финансовым положением в стране, данную кражу, согласно «The New York Times», можно отнести к наиболее крупной в мире. А процесс поиска, вместо пропавших денег, «находит» пепел сгоревших банковских документов [4].

Бесспорно, данная афера имела своих покровителей, организаторов и исполнителей. Она могла состояться только при отсутствии должного контроля и управления в банковском секторе, а также при персональной заинтересованности лиц, имеющих высокие полномочия в государственных структурах и банковской сфере.

Подлинная независимость государства невозможна без экономического суверенитета, без адекватной конкурентоспособности отечественной продукции. Однако в Молдове продолжается ухудшение экономической ситуации: усиливается деиндустриализация; закрываются предприятия; растут цены; несмотря на открытость экономики экспорт более, чем вдвое, меньше импорта, при этом в структуре экспорта доминирует вывоз сырья, а в структуре импорта - продукты с высокой добавленной стоимостью. На фоне экономического спада происходит сокращение реальных доходов населения и рост уровня бедности.

Одним из главных источников экономических рисков является отсутствие реформ в банковском секторе страны. Финансовое мошенничество значительно ослабило национальную экономику, что уже отразилось в спаде ВВП 2015 года и еще будет ощущаться в ближайшие 5-10 лет. От экономического обвала страну спасла значительная девальвация лея. По мнению аналитиков Expert-Grup, девальвация национальной валюты затормозила импорт на фоне драматического падения денежных переводов и размеров реальной заработной платы. Это облегчило положение экспортеров и привело к росту баланса чистого экспорта [5].

Вместе с тем финансовая нестабильность обусловила рост государственного долга, в том числе за счет преобразования плохих кредитов обанкротившихся банков в государственные облигации. Общая задолженность Республики Молдовы по своим обязательствам резко возросла и уже превысила допустимый уровень почти в полтора раза, достигнув в начале 2016г. 106% ВВП. Все издержки вновь перекладываются на население в виде падения лея, роста уровня инфляции, значительного подорожания энергии.

Замораживание и отсутствие внешней помощи вызвало блокирование инвестиций в инфраструктуру и отток иностранных вложений. В Молдове по-прежнему сохраняется весьма низкая производительность труда, ее динамика отстает даже от невысоких темпов роста заработной платы. В итоге отечественная продукция имеет низкую конкурентоспособность.

В международном разделении труда Молдова позиционирует по достаточно допотопным направлениям, основанным на дешевой рабочей силе и не дающим возможностей для социально-экономического развития. В республике работают производства на давальческом сырье (как

«сборочный цех» Европы) и осуществляется масштабный экспорт рабочей силы на рынки труда России и европейских стран.

В Молдове сохраняется инерционная модель роста, которая основывается на потреблении, поддерживаемом денежными переводами гастарбайтеров. Их величина достаточно значима – в разные годы от 23% до 35% ВВП. Внутренний спрос стимулирует импорт и поступление от него налоговых доходов в бюджет. В настоящее время не просматривается никаких предпосылок и условий для возобновления экономического роста страны. "Внешние ограничения связаны с низким потенциалом экспорта на европейский рынок, недостаточной конкурентоспособностью и неготовностью отечественных производителей-экспортеров использовать режим свободной торговли со странами Евросоюза, а также с защитными мерами, действующими на российском рынке. Внутренние ограничения обусловлены, прежде всего, падением покупательной способности населения, сжатием внутреннего спроса [6].

Итак, до сих пор молдавское общество не достигло собственной идентификации, наблюдается глубокая деконсолидация и политической элиты, и населения в целом, в т.ч. разделения по критерию «западного» и «восточного» вектора развития. В условиях политической нестабильности и отсутствия национальной идентификации не могут появиться ни четкие экономические перспективы, ни реальный проект экономического роста.

Печально, но пока «курс евроинтеграции» для Молдовы звучит лишь как красивая риторика, миф, мантра. Явно не вписывается в «евростандарты» мрачная реальность по-молдавски: многолетние политические разборки, системная коррупция, разворовывание многомиллионной иностранной помощи и кредитов, низкий уровень жизни, исход населения. Фактически страна переживает глубокий системный кризис, который вызван серьезными просчетами в процессе рыночных реформ, слабостью государственных институтов (судов, прокуратуры, правоохранительных органов), доминированием олигархических интересов, состоящих в циничном обогащении за счет собственного народа.

Нынешняя ситуация ведет к растущим угрозам для суверенности и государственности Молдовы, а также порождает непоследовательность и неэффективность реформирования страны. Без полноценной реализации системных реформ в финансово-банковском секторе, в юстиции и в сфере энергетики, Молдова рискует остаться в числе экономических аутсайдеров еще на ближайшие десять лет.

По мнению многих отечественных и зарубежных исследователей, политиков, весьма привлекательными для Молдовы (в силу ее географической и цивилизационной пограничности, вековой истории развития) являются военно - политический нейтралитет и бинарная экономическая модель. Перспективно ее позиционирование как зоны свободной торговли и с Европейским Союзом, и Евразийским Союзом. Только на такой основе возможно сохранение суверенитета, национальной идентичности и безопасности молдавского общества. Этот вектор движения акцентирует и глава делегации ЕС в Молдове Пиррка Тапиола: «Страна должна идти не на запад или восток, а вперед» [7].

Безотлагательны реальные (а не формально-показные, для «галочки») структурные и институциональные преобразования, которые позволят преодолеть недоверие к власти и правительству как со стороны населения, так и внешних партнеров. Ключевую роль в искоренении системной коррупции должна сыграть независимая и эффективная система юстиции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Hellman S., Geraint J., Kaufmann D. 2000. Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition Economies. Research Working Paper 2444. World Bank, Washington, DC.
2. CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2015 <http://www.transparency.org/cpi2015>
3. <http://ru.sputnik.md/mnenie/20151018/2470332.html#ixzz3ovGOw6cQ>

4. Moldova, Hunting for Missing Millions, Finds Only Ash By ANDREW HIGGINS JUNE 4, 2015
5. <http://newsmaker.md/rus/novosti/expert-grup-rost-vvp-moldovy-v-2016-godu-mozhet-sostavit-do-2-5-23907>
6. Аналитики: экономический кризис в Молдавии продолжится и в 2016 году
<http://ria.ru/world/20160102/1353200050.html>
7. Тапиола о вступлении Молдовы в ЕС и об объединении с Румынией
<https://news.mail.ru/politics/25410292/>

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

ТРИФОНОВА Лариса Игоревна, препод., ULM

Key words: globalization, internationalization, the internationalization of higher education, internationalization concept, educational services, higher education, economic development.

На современном этапе неизбежного процесса глобализации, стремительного развития мировой экономики, науки и техники, образование играет важнейшую стратегическую роль. Инвестиции в научно-образовательный потенциал страны, человеческие ресурсы, разработка программ интернационализации и интеграции в систему единого образовательного пространства, усовершенствование национальной системы образования, развитие образовательной инфраструктуры – это главные задачи, имеющие ключевое внутривластное значение для страны.

Особое место в развитии устойчивой инновационной экономики стран занимает образование. Образовательная система является главным инструментом развития сотрудничества мировых экономик, являясь неким фундаментом этих отношений. Тенденции регионализации, глобализации и интернационализации только обостряют необходимость анализа и сравнения современного состояния национальной системы образования и образования в развитых, развивающихся странах, которые уже давно являются успешными участниками процесса. Образовательный процесс – это сложная система основополагающих моментов, в ходе которых человек вырастает в личность и становится достойным представителем современного общества. Под образованием понимается непрерывный процесс получения знаний, навыков, умений, компетенций, ценностей, которые необходимы для реализации определенных профессиональных или личностных целей. Высшее образование осуществляется посредством различных механизмов, разнообразными способами – университетское образование, курсы повышения квалификации, тренинги, в результате применения теоретических знаний в практической деятельности. Процесс образования постоянен, непрерывен и не имеет какой-либо определенной финальной точки.

Современная образовательная система стран-участниц процесса интернационализации оказывает непосредственное влияние на развитие мировой экономики, основанной на качественных знаниях. Поэтому в последнее время существенно возросла роль науки и образования, как приоритетный фактор развития общества. Таким образом, образование можно считать одним из механизмов, воплощающих единство академической, научной деятельности вуза. При существующей нестабильности мировой экономики, кризисных явлений в некоторых странах, наиболее перспективное значение приобретают инвестиции в образование, как в основу, обеспечивающую стабильность экономики. Соответственно в рамках конкретной страны, вложения и развитие научно-образовательного сектора является основным фактором долгосрочного конкурентного преимущества и экономической устойчивости наряду с другими странами.

Интернационализация высшего образования — это, согласно мнению эксперта Д. Найта, процесс внедрения международного измерения в такие функции учебного заведения, как преподавание, исследование и оказание услуг [4, с.178].

Интернационализация высшего образования – это процесс, происходящий на национальном, секторальном и институциональном уровнях, при котором цели, функции и организация, предоставляющая образовательную услугу приобретает международное измерение. Данное понятие необходимо раскрыть, отразив процесс интернационализации с точки зрения внутренней и внешней интеграции. Внутренняя интеграция подразумевает образовательный процесс в стране, а внешняя – трансграничное образование, образование за рубежом или межстрановое образование. В этом определении вводится понятие образовательной услуги в широком смысле, и наиболее полно его раскрыла автор Агешкина Н.А., определив образовательные услуги – как те, что предоставляются в процессе осуществления образовательной деятельности, результатом которых является достижение гражданами определенного уровня воспитания и обучения [1, 156 с.].

К сожалению, несмотря на многочисленные упоминания в литературе и раскрытие относительно нового термина «интернационализация образования», всё еще существуют нюансы, требующие уточнения. Так, некогда популярное «зарубежное образование» заменилось на какое-то время «глобальным образованием», что в конечном итоге стало называться «интернационализацией образования». Тем не менее, смена термина не изменила сущности понятия, а отождествление понятий зарубежного образования и интернационализации образования является весьма усечённым. Подобное, весьма узкое понятие интернационализации даёт С.Ф. Сутырин, понимающий под интернационализацией процесс выхода «штатного» образовательного процесса за национальные границы, осуществляемый в значимых размерах [3, с. 3]. Понятие размыто и не представляет четкого ответа на вопрос, что же такое интернационализация, а лишь подчеркивает синонимичность определений зарубежного образования и интернационализации образования.

Другой автор Леонтьева Е. Г. под интернационализацией университетского образования подразумевает процесс международной интеграции университетского образования, ориентированный на согласованность учебных программ университетов для обеспечения равноценности дипломов, а целью интернационализации является подготовка студентов и специалистов к международному сотрудничеству и конкуренции, которые будут доминировать в новом тысячелетии во всех сферах жизнедеятельности общества [2, с.4]. Такое представление дает основание полагать, что интернационализация тождественна процессу интеграции, то есть это стремление национальных образовательных систем, с их уникальными культурно-языковыми особенностями, создать некую общую систему, унифицировать образовательный процесс. Но с другой стороны, возникает вопрос о целях интернационализации образования. Интернационализация образования – это не самоцель, не результат, которого необходимо достичь, это непрерывный процесс объединения, а не само объединение. Интернационализация – это целая стратегия повышения качества образовательного процесса и научных исследований.

Прогресс не стоит на месте, процессы объединения и унификации образования охватывают всё больше стран, появляются франшизы образовательных услуг, торговля ими, образовательный аутсорсинг и другие новые взгляды на процесс интернационализации. Понятие интернационализации тесно связано с культурным обменом, отношениями между странами, постоянным обменом опытом. Организация этого процесса должна постоянно оптимизироваться и становиться более доступной и удобной для применения странами с различным уровнем развития.

Процесс интернационализации в высших учебных заведениях Республики Молдова реализуется по следующим основным направлениям:

- создание и ведение учебных программ на иностранном языке, а также заимствование опыта разработки учебных программ, учебных планов у других стран;
- привлечение иностранных студентов на обучение в университетах Республики Молдова;
- осуществление академического обмена и импорта образовательных услуг;
- международная аккредитация, признание учебных планов и программ.

Некоторые из перечисленных пунктов на данный момент находятся только на стадии развития, а именно – осуществление академического обмена в образовательном процессе тормозится ввиду отсутствия эффективного инфраструктурного окружения, а также достаточного финансирования проектов в этой сфере со стороны государства.

Тем не менее, высшее образование в Республике Молдова, как и во многих странах, является важнейшей, стратегически важной для страны областью. Экспорт образовательных услуг в республику осуществляется на данный момент следующими способами:

- обучение иностранных студентов в ВУЗах Республики Молдова с предоставлением им особых условий;
- работа преподавателей Республики Молдова в зарубежных университетах;
- внедрение трансграничных форматов и программ, широкое применение заимствованных образовательных стандартов, признанных на международном уровне.

В перспективе планируется развить еще одно направление – присутствие в странах-партнёрах. Присутствие может обеспечиваться путем открытия филиалов молдавских университетов за рубежом; представительства в рамках зарубежных университетов в качестве специализированных школ, училищ с молдавским преподавательским составом; путем организации совместной работы ученых, преподавателей, исследователей.

Согласно данным Национального Бюро Статистики, в Республике Молдова на 2014-2015 гг. всего в ВУЗах страны обучалось 2465 иностранных студентов, из которых 1726 из Израиля, 160 из Украины, 158 из Румынии, а также из других стран – Российская Федерация, Белоруссия, Казахстан и др. Эти цифры значительно меньше по сравнению с 2013 годом, когда общее количество иностранных студентов составляло 3240 человек.

В 2016-2017 учебном году ожидается также сокращение учебных мест в целом. Данные негативные тенденции продиктованы различными причинами – демографический спад, ухудшение финансовой стабильности в стране, миграции населения и др. Решить проблемы такого глобального уровня посредством одной интернационализации образовательной системы невозможно, требуется более глубокий и всесторонний подход на уровне государственной политики и стратегического управления. Тем не менее, процесс интеграции в систему интернационализации высшего образования должен продолжаться и позитивные моменты всё же присутствуют: иностранные студенты приезжают в Республику Молдову учиться, поскольку легко адаптируются, нет языкового барьера (обучение на английском и других языках присутствует во многих ВУЗах страны). Также их привлекает сравнительно низкая стоимость обучения. И самое главное – признание дипломов Республики Молдова за границей.

Местное высшее образование имеет все шансы на достойную конкуренцию с зарубежными вузами ближнего зарубежья и перспективные возможности выхода на уровень всемирно известных вузов.

Основываясь на результатах анализа существующей ситуации в сфере высшего образования Республики Молдова, касающейся процесса интернационализации, целесообразно разработать некую «Концепцию продвижения национального образования на глобальном рынке в условиях процесса интернационализации» (далее Концепция). Разработка Концепции станет существенным шагом на пути к экономическому развитию страны и повышению ее потенциала и значимости на мировой экономической арене.

Комплекс мер, системный подход к разработке Концепции на среднесрочный и долгосрочный период должен содержать основополагающие принципы, определять соответствующие цели и задачи. Логичным итогом разработки современной Концепции станет четкий порядок действий и мер, направленных на эффективное взаимодействие органов государственной власти и высших учебных заведений.

В рамках образовательного процесса и с целью достижения максимальной отдачи, эффективности от участия в процессе интернационализации высшего образования, необходимо целенаправленно и поступательно развивать следующие направления:

– индивидуальная мобильность студентов, преподавателей, ведь целью интернационализации университетского образования является подготовка студентов и специалистов к международному сотрудничеству и конкуренции, которые будут доминировать в новом тысячелетии во всех сферах жизнедеятельности общества [2, с. 4];

– мобильность образовательных программ, обеспечения учебных курсов, необходимой для обучения материально-технической базы, при учете их адаптированности к международным стандартам;

– институциональная мобильность;

– интеграция в учебные программы образовательные стандарты международного уровня;

– сотрудничество с вузами стран ближнего зарубежья, совместная научная работа, образование исследовательских альянсов. Помимо стран-партнёров, следует развивать двусторонние и многосторонние отношения с активными государствами - участниками процесса интернационализации высшего образования (ЕС, Азиатско-Тихоокеанский регион, США и Канада, страны БРИК). Продуктивное сотрудничество, взаимовыгодный обмен опытом со странами этих регионов, при учете их существенного потенциала в области науки и техники, инновационных технологий, даст толчок к скорейшей интеграции Республики Молдова в мировое образовательное пространство.

– создание стратегии экспорта образовательных услуг Республики Молдова в целом и в частности каждого университета. Данная стратегия должна разрабатываться в качестве одного из направлений политики страны;

– привлечение высококвалифицированных кадров на определенных мотивирующих условиях. Потребность в профессиональных кадрах появилась в результате негативных последствий так называемой «утечки мозгов», что особенно ярко проявляется в последнее время, замедляя рост и развитие страны;

– повышение доступности качественного образования в стране.

При должном уровне развития экспорта образовательных услуг со временем будет наблюдаться общая тенденция роста уровня образованности населения, повышение социального статуса и уровня жизни людей. Поэтому стратегическими целями Концепции для Республики Молдова должны стать следующие:

– повышение качества предоставляемых услуг образования и увеличение конкурентоспособности ВУЗов;

– повышение доли экспорта образовательных услуг за рубеж;

– принятие активного участия в разработке учебных программ, подходов к обучению, стандартов аккредитации ВУЗов и т.д.;

– внедрение системы контроля качества образовательного процесса;

– разработка специализированной, уникальной программы интернационализации высшего образования для каждого ВУЗа в отдельности и общепринятой программы на уровне государства;

– создание системы мониторинга и анализа спроса и предложения на рынке образовательных услуг на национальном и международном уровнях.

В целом осуществить данную Концепцию и применять на практике возможно при условии эффективной инфраструктуры, обеспечивающей комфортное проживание и научную работу студентов и преподавателей в Республике Молдова, достойное финансирование, медицинское обслуживание, обеспечение безопасности и социальной защиты. Важно, чтобы к реализации задач Концепции были привлечены не только государственные учреждения, но и частные университеты, профессиональные школы, училища, колледжи. Всесторонняя заинтересованность и различное видение процесса интернационализации позволит создать микс идей и наиболее полноценно внедриться в процесс, адаптировать образование Республики Молдова к новым современным условиям оказания образовательных услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агешкина Н.А. Защита интересов школьников и студентов при получении образования. М.: ОМЕГА-Л, 2008. 156 с.
2. Леонтьева Е. Г. Интернационализация университетского образования: социально-философский анализ: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. философ. наук: 09.00.11—социальная философия. Томск, 2002. 27с.
3. Пецольдт К., Сутырин С.Ф., Елкина А.С. Конкурентоспособность ВУЗа в условиях интернационализации высшего образования. В: Проблемы современной экономики, 2007, № 1, с. 3-6.
4. Сеницына Г.П., Баташева С.М. Некоторые аспекты интернационализации высшего образования. В: Известия ВолгГТУ, 2003, с. 29-32.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА СОВРЕМЕННОГО МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА

**ФЕДОТОВА Г.А., д. пед. н., профессор,
Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого**

The contents of the article identified the global problems of the world community, the stages of becoming glocalization, revealed its essence and role in today's multipolar world.

Keywords: glocalization, globalization, differentiation; value orientations.

Современный мир характеризуется сложными социально-экономическими и политическими трансформациями, которые существенным образом определяют судьбы не только регионов и государств, но и всего человечества. К таким явлениям можно отнести: военные катаклизмы, международный терроризм, извращенная эмансипация культуры, утрата межпоколенных связей, самобытности и уникальности целых народностей.

Необходимо также отметить, что мировоззренческая установка на сближение, открытости, расширения и обогащения культурных связей, базирующихся на принципах диалогизма и создания общих духовно-нравственных ориентиров, к сожалению, не сопровождаются толерантным и бережным отношением к другим народностям и их этносу.

Процессы глобализации в современном мире характеризуется рядом особенностей:

- возникновение проблем, которые невозможно разрешить автономно и безотносительного отношения к другим странам;
- отработанные годами способы продуктивного взаимодействия и сотрудничества стран и народов уже не дают положительного и развивающего эффекта;
- вслед за бурным ростом экономика-финансовой сферы развитие духовно-культурной и политических сфер в деятельности ряда стран осуществляется не столь эффективно, что и порождает дисгармонию не только в человеческих ожиданиях, но и во взаимоотношениях субъектов планетарной системы.

Современные научные исследования по социологии, экономике, философии и т.п. пытаются разрешить возникший парадокс: чем сильнее глобализация, тем более востребованной выступает разнообразие локальной специфики.

В истории мирового развития уже накоплен определенный опыт взаимодействия личностного и планетарного уровней. К нему можно отнести деятельность Римского клуба, девиз которого гласил «мыслить глобально, действовать локально» (60-е годы XX в.).

Английский социолог Роланд Робертсон предложил термин «глокализация» как соединение двух слов – глобализации и локализации (glo + localization = glocalization), первичный смысл которого заключался в одновременном сосуществовании противоположных тенденций – тенденций

к универсализации и партикуляризации. Цель глокализации – это создание такой модели глобализации, для которой свойственна тенденция осуществления глобализации на местном – локальном уровне. По мнению ученого глобальные и локальные тенденции взаимодополняемы и взаимопроникают друг в друга, хотя в конкретных ситуациях могут прийти в столкновение [3].

Рассматривая глокализацию на мировоззренческом уровне (мировое сознание, которое одновременно признает самобытность локальности и стремится к стиранию пространственных границ и укреплению внешних связей) можно выделить несколько фаз её становления.

Первая фаза (60-е годы – середина 80-х г. XX в.) глокализация рассматривалась как:

– приспособление технологии сельскохозяйственного производства к местным условиям [5];

– универсализация партикуляризации и партикуляризация универсализации [4];

– глобализация приводит к возрождению локальных культурных идентичностей, т.е. «локальное» – это ответ «глобальным силам» [1];

– составная часть глобализации и означает императивы роста, принуждающие «организации и нации расширяться в глобальном масштабе и возобладавать над локальным» [2].

Именно в это период получили развитие экономические и политические факторы, которые в свою очередь усиливали и глобальное, и локальное влияние за счет традиционных национальных государств.

Вторая фаза (конец 1980-х и начало 1990-х годов) при уменьшении экономической роли государства интенсивно развивается частный сектор, а приватизация рассматривается как высшая степень децентрализации. В этот период в контексте глокализации возникает объективная необходимость о сбалансированности децентрализации и централизации с целью обеспечения эффективного управления, стабильности и надежности. Глокализация побуждает правительство к привлечению иностранных инвестиций, развитию торговли и обеспечению инфраструктуры.

Третья фаза становления глокализации (начало XXI в. – н.в.) в большей степени связана с человеческим капиталом и с таким явлением, как «глобальная культура». Именно в этот период формируются определенные признаки глокализации в различных отраслях:

– социально-экономические: создание новых форм взаимодействия между регионально-континентальными зонами экономического сотрудничества, где ведущим принципом является регионализация экономических отношений, прямые контакты между регионами; открытость контактов и связей в едином валютном пространстве;

– информационно-технологические: формирование нового информационного пространства с выделением в нем регионального информационного поля; высокая степень самостоятельности региональной информации и значимости для экономического и политического развития региона; высокая степень интеграции региональной информации в глобальное информационное пространство; информационная децентрализация;

– социально-культурные: формирование нового потребителя региональной продукции; политика «образования без границ» и «образования через всю жизнь»; расцвет национальных культур с одновременными процессами глубокой культурной интеграции; создание межкультурных коммуникационных связей;

– социально-психологические: уникальность и индивидуализация личности; личностные потребности как основа социального сотрудничества; виртуальные проекты социальное партнерство; удовольствие от жизни.

В каждой из этих моделей взаимодействие личностного и планетарного уровней позволяет обеспечивать взаимодействие всех подсистем общества, сочетание различных культур [9].

Осознание значимости глокализации в успешном развитии всех этих моделей позволило обогатить сущность данного понятия различными аспектами.

Глокализация в обществе рассматривается как процесс становления мира как единого целого, тенденций универсализации культуры и локализации её содержания. Он сохраняет культурную самобытность, выходит из-под влияния национальных государств в глобальный мир, где придает процессу регионализации новое значение. Регион является выражением многообразия,

однако именно он может стать связующим звеном в процессе этнической интеграции и формировании транскультурного пространства.

Рассматривая глобальное и локальное в контексте современности Д.В. Елин уточняет ценностные ориентиры глокализации как сочетание процессов модернизации локальных культур с достижениями формирующейся глобальной мультикультурной цивилизации, в результате культурного конструктивного сотрудничества и взаимообогащения культур в контексте региона [8].

Следовательно, концепция «глокализации» позволяет обеспечить целостность экономики, подразумевающую встраивание региональной экономики в экономическую систему; автономию региональной экономики внутри национального и глобального рынков; формирование инвестиционных кластеров, включающих в себя территориальные образования разного уровня.

Таким образом, с усилением глобальных процессов возрастает и их дифференциация – множество локальных культур и традиций словно обретают «второе дыхание». Тем не менее, глокализация не означает полного восстановления, до первоначального состояния местных особенностей. Она выводит эти особенности за рамки национальных границ напрямую в глобальный мир, где в свою очередь они придают новое звучание процессу регионализации.

З. Баман, соглашаясь с тем, что интеграция и фрагментация, глобализация и «территоризация» мировой системы взаимосвязаны, являясь при этом разными сторонами одного процесса, считает, что глокализацию следует рассматривать как процесс, который объединяет тенденции глобализации и локализации. Данный процесс основан на перераспределении привилегий и дискриминации, богатства и бедности, свободы и зависимости, что, в свою очередь, обеспечивает создание новой иерархии мирового масштаба. По сути, речь идет о процессе рестратификации мира, базирующего на новых принципах гуманизации, демократизации, свободы выбора и ответственности за принятое решение [7].

Глокализация – это возрастание роли локальных местностей, городов, районов, повышение внимания к местной самобытности – параллельное глобализации и направленное на гармонизацию общества. Это заключается в том, что отдельные этносы должны идентифицировать свои духовность и культуру в рамках кросскультурных взаимодействий, которые обеспечивают пересечение ценностей национальной культуры с духовными ориентирами общества и наследием мировой культуры.

Глокализацию можно понимать как посредник между процессами самоидентификации и взаимодействия с окружающей средой в результате чего формируется система духовности и создаются новые универсальные ценности и жизненные смыслы человеческого бытия – солидарность, свобода, равенство, справедливость, терпимость, сотрудничество и т.п.

С социологической точки зрения глокализация – это своего рода явление, определяемое социологией глобализации. Рассматривая «глобальную культуру» как процесс диалектический, можно расшифровать противоречивые элементы глобального и локального в их единстве – это и есть новое явление глокализации. Широко распространен термин «глокальная культура» и теория «глокальных культур», в основе которой лежит совокупность конкретных мелких проявлений на местах, символов собственной жизни и культуры, находящихся под влиянием глобальных внешних форм воздействия. В данном случае автор акцентирует особое внимание на значимость регионов как составной части государственной территории.

Важным свойством региона является его трансграничность. Создаваемые территориально-политические, социально-экономические, культурно-просветительские и другие пространственные структуры могут пересекаться государственными границами, сохраняя при этом целостность и единство, культуру и самобытность.

Обобщая результаты научных исследований по философии, социологии, культурологии, политологии и экономике, можно вышеизложенное, мы считаем, что глокализация – это процесс, в котором географический фактор (территория, регион, населенный пункт и т.п.) имеет особый статус и предназначение – не только сохранение культурно-исторических ценностей, но и создание новых, разделяемых участниками процесса и мировым сообществом, когда на фоне глобализации

актуализируются интерес к локальным отличиям, к традициям глубокой древности и возрождению диалектов.

Глокализация и регионализация – части одного целого и, развиваясь параллельно, взаимно укрепляются и характеризуются сопряженностью и мотивированностью.

Реализация глокализации как социально-культурного феномена осуществляется на принципах гуманизации, индивидуализации, субъектности, территориальной целостности и открытости. Особенно ярко это проявляется на региональном уровне.

Следовательно, ценностно-целевым ориентиром глокализации выступает гармонизация общества за счет возрастания роли локальных сообществ, городов, районов, повышения внимания к их самобытности. Это означает, что идентификация культуры в рамках кросскультурных взаимодействий обеспечивает пересечение ценностей национальной культуры с духовными ориентирами общества и наследием мировой культуры. Глокализация – это посредник между процессами самоидентификации и взаимодействия с окружающей средой, в результате чего формируется система духовности, создаются новые универсальные ценности и жизненные смыслы человеческого бытия (солидарность, свобода, равенство, справедливость, терпимость, сотрудничество и т.п.).

Таким образом, глокализация – это важный аспект глобализации, повсеместно распространённая способность основных тенденций в сфере производства и потребления универсальных товаров перевоплотиться в региональные формы, подстроиться к специфике локального рынка.

Глокализация может быть определена и как стратегия создания новых производств в региональных экономических зонах с учетом тактики удовлетворения потребностей и вкусов потребителей, что является компромиссом при формировании планетарного рынка производства и потребления универсальных товаров. В контексте взаимодействия личностного и планетарного уровней глокализация позволяет обеспечивать взаимодействие всех подсистем общества, сочетание различных культур.

Обобщая вышеизложенное, под глокализацией мы будем понимать процесс социально-экономического и культурного развития, в котором географический фактор имеет особый статус и предназначение – не только сохранение культурно-исторических ценностей, но и создание новых, разделяемых участниками процесса и мировым сообществом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Giddens, A. Runaway World. New York, 2000, p. 31.
2. Ritzer, G. The Globalization of Nothing. Thousand Oaks, California, 2004, p. 13.
3. Robertson, R. Knondker H. Discourse of globalisation: Preliminary considerations // International sociology. – L., 1999. Vol. 13, № 1. P. 25 – 40.
4. Robertson, R. Globalization: Social Theory and Global Culture. L., 1992. p. 100.
5. The Oxford Dictionary of New Words. L., 1991. p. 134.
6. USAID (United States Agency for International Development Programme). Democratic Institution Support Project Report, Washington, 1990. p. 1
7. Баман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2004, - С. 87
8. Елин, Д. В. Локализация и глокализация // Историческая и социально-образовательная мысль. 2010. № 4 (6)/ - С. 106 – 109.
9. Малиновский, П. В. Глобализация 90-х годов: время выбора // Глобализация: контуры XXI. Ч. 1. М.: ИНИОН, 2002. - С. 5 – 49.

SECȚIUNEA nr. 4

PROBLEME ALE CONTABILITĂȚII ȘI AUDITULUI ÎN CONDIȚIILE IMPLEMENTĂRII
NOILOR STANDARDE

DIAGNOSTICUL FINANCIAR-CONTABIL AL ÎNȚREPRINDERII ÎN CONDIȚIILE
UNUI RISC RIDICAT DE INSOLVABILITATE

AMARFII-RAILEAN Nelli, dr., conf. univ., USARB

The existence and the viability of an economic entity under the financial crisis is linked to risk. The risk of occurrence of unforeseen external financial factors that could disturb the financial position of a company is commensurate with the increasing financial instability at the macroeconomic level. This justifies the interest of financial analysts and auditors to develop coherent and objective methods to diagnose the risk of insolvency of the firm. The knowledge of crisis management is necessary and should be applied for all business structures and levels in order to identify the risk of business insolvency. Diagnosis and analysis of insolvency risk can prevent the occurrence of financial difficulties, and in the case if the companies are already in difficulty may help identify methods for their restructuring.

The purpose of this article is to provide an insight on aggregate methods of diagnosing the risk of insolvency.

Key words: financial accounting diagnosis, risk of insolvency, financial statements analysis models.

Existența și viabilitatea unei entități economice în condițiile crizei financiare sunt legate de risc. Riscul survenirii unor factori financiari externi imprevizibili care să perturbeze situația financiară a întreprinderii crește pe măsura creșterii instabilității financiare la nivel macroeconomic. Aceasta justifică interesul analiștilor financiari și auditorilor pentru elaborarea unor metode coerente și obiective de diagnosticare a riscului de insolvabilitate și de diminuare a impactului său negativ asupra situației financiare a entităților autohtone. În aceste condiții, sunt necesare și actuale cunoștințele în domeniul gestiunii anticriză la nivelul managementului întreprinderii, cunoștințe și abilități ce trebuie aplicate de toate subdiviziunile și structurile unei entități economice în vederea identificării factorilor de risc și măsurarea impactului lor asupra afacerii. Diagnosticul și analiza riscului de insolvabilitate pot preîntâmpina apariția dificultăților financiare, iar în cazul companiilor aflate deja în dificultate pot ajuta la identificarea metodelor de restructurare a acestora. Scopul acestui articol este de a oferi o perspectivă privind metodele de diagnosticare a situațiilor financiare a entităților economice prin transferarea cunoștințelor practice de analiză financiară a riscului de insolvabilitate.

1. Generalități privind riscul de insolvabilitate

Din multitudinea de riscuri la care este supusă o afacere, riscul de insolvabilitate vizează întreprinderile aflate în dificultate financiară. Potrivit art. 2 al Legii insolvabilității nr.149 din 29.06.2012, se delimitează următoarele tipuri de situație financiară:

– *incapacitate de plată* – situație financiară a debitorului caracterizată prin incapacitatea lui de a-și executa obligațiile pecuniare scadente, inclusiv obligațiile fiscale. Incapacitatea de plată este, de regulă, prezumată în cazul în care debitorul a încetat să efectueze plăți;

– *insolvabilitate* – situație financiară a debitorului caracterizată prin incapacitatea de a-și onora obligațiile de plată, constatată prin act judecătoresc de dispoziție;

– *întreprindere în dificultate financiară* – întreprindere al cărei potențial de viabilitate managerială și economică se află într-o dinamică descrescătoare, dar al cărei titular execută sau este capabil să execute obligațiile exigibile;

– *supraîndatorare* – situație financiară a debitorului, a cărui răspundere este limitată prin lege la valoarea patrimoniului său, în care valoarea bunurilor nu mai acoperă obligațiile existente ale acestuia.

Întreprinderile aflate în dificultate financiară se pot salva de la faliment prin procedura de insolvabilitate. Iar riscul de insolvabilitate este datorat unui management defectuos al problemelor de lichiditate și capacitate de plată.

Insolvabilitatea survine ca rezultat al unui grad de îndatorare înalt și al unui grad de solvabilitate relativ redus, care depind de o multitudine de factori specifici sectorului de activitate și mediului economic. Acești factori pot aduce întreprinderea în stare de dificultate din punct de vedere financiar, economic, juridic și social-politic.

Riscul de insolvabilitate exprimă posibilitatea de apariție a incapacității de onorare a tuturor obligațiilor scadente ca consecință a unui rezultat financiar negativ și neacoperit din perioadele de gestiune precedente care au epuizat integral capitalul propriu al întreprinderii. Partea neacoperită rămâne exclusiv în sarcina creditorilor și afectează averea proprietarilor prin diminuarea până la valori negative a situației nete, ceea ce constituie riscul de insolvabilitate asumat.

Deciziile de finanțare prin credite pot reduce costul capitalului, dar pot crește și riscul de insolvabilitate. Atât acționarii cât și creditorii companiilor aflate în dificultate, în ceea ce privește lichiditatea sau solvabilitatea, au interesul să găsească soluțiile de restructurare cât mai puțin costisitoare și să restructureze activitatea acestora.

2. Modele de diagnostic al riscului de insolvabilitate

În practica analitică există două abordări principale în diagnosticul insolvabilității:

– *abordarea individuală* sau separată care impune în procesul de diagnosticare aplicarea unui sau mai multor indicatori pentru estimarea riscului de insolvabilitate;

– *abordare complexă* care impune folosirea modelelor agregate de analiză pentru diagnosticul insolvabilității.

În continuare, ne propunem să examinăm mai multe modele agregate pentru diagnosticul riscului de insolvabilitate.

Cel mai simplu model de diagnosticare a insolvabilității întreprinderii este *modelul bifactorial*, utilizarea căruia a fost examinată în lucrările lui Fomin I. A. [4, p. 43].

La construirea modelului dat se iau în considerare doi indicatori ce caracterizează posibilitatea activității viitoare a întreprinderii: *coeficientul lichidității curente* și *raportul dintre mijloacele împrumutate la disponibilul bănesc*.

În baza analizei practice din vest, au fost determinați coeficienții pentru fiecare din cei doi factori.

Pentru întreprinderile americane acest model are următoarea formă:

$$Z = -0,3877 - 1,0738 \times K_{l.c.} + 0.0579 K_{imp.v.}, \quad (1)$$

unde:

$K_{l.c.}$ – coeficientul lichidității curente;

$K_{imp.v.}$ – raportul mijloacelor împrumutate la disponibilul bănesc.

Dacă $Z < 0$ – întreprinderea este financiar stabilă, dacă $Z > 0$ – există pericolul de insolvabilitate.

Exemplu de utilizare al modelului bifactorial în estimarea riscului de insolvabilitate este prezentat în tabelul ce urmează.

Tabelul 1. Exemplu de utilizare al modelului bifactorial în diagnosticul riscului de faliment

Întreprinderea	Coeficientul lichidității curente	Relația capitalului împrumutat la total active, %	Z	Probabilitatea falimentării, %	Confirmarea probabilității falimentării
1	3,0	60	- 0,135	42	Nu
2	3,0	76	0,790	81,2	Da
3	2,8	44	-0,847	15,5	Nu
4	2,6	56	0,062	51,5	Da
5	2,6	68	0,757	80,2	Da
6	2,4	40	-0,649	21,2	Nu
7	2,0	40	-0,220	38,1	Nu
8	2,0	48	0,244	60,1	Da
9	1,8	60	1,153	89,7	Da
10	1,6	20	-0,948	13,1	Nu

Sursa: [5]

Modelul prezentat are neajunsuri deoarece nu prezintă alte aspecte importante privind situația financiară a întreprinderii cum ar fi: viteza de rotație a activelor, rentabilitatea activelor, timpul de modificare a veniturilor din vânzări etc. Prin urmare, exactitatea prognozei va spori dacă în considerare se va lua un număr mai mare de indicatori ce caracterizează situația financiară a unei entități aflate în criză.

Alt model factorial de diagnostic, pe larg utilizat în practica de vest, este *modelul lui Altman* sau „scorul Z”. Scorul Z este barometrul sănătății întreprinderii pentru calculul căruia se utilizează mai mulți indicatori cheie.

Modelul a fost elaborat în 1968 de către Edward Altman, profesor de Finanțe la Școala de Business a Universității din New York. Modelul conține cinci indicatori financiari pentru calculul lui Z. Acest model a fost elaborat în baza a 33 de întreprinderi americane declarate faliment. Profesorul Altman continue să perfecționeze coeficienții din modelul său cu scopul acordării lui la direcțiile de dezvoltare a business-ului modern. Coeficienții utilizați în această lucrare au fost publicați în 1993 în cartea lui Altman „*Corporate Financial Distress and Bankruptcy*”, ediția a 2-a.

Modelul constă din cinci variabile care compun *scorul Z* pentru companiile publice și private.

1. X_1 – primul component al scorului Z, se definește ca $X_1 = \text{Capitalul Circulant} / \text{Total Active}$ și caracterizează ponderea capitalului de lucru în total active ale întreprinderii. Acest indicator este considerat a fi unul din prezicătorii de bază a unor eventuale probleme de utilizare a potențialului întreprinderii.

2. X_2 – este definit ca $X_2 = \text{Profitul nerepartizat} / \text{Total Active}$. Această variabilă prezintă informația despre capacitatea întreprinderii de a reinvesti în activitatea sa profitul obținut.

3. X_3 – este definit ca $X_3 = \text{Profit până la impozitare} + \text{Dobânzi} / \text{Total Active}$. Această variabilă ajustează profitul până la impozitare și plățile pe împrumuturi. Această ajustare determină eficiența utilizării de către întreprindere a activelor sale.

4. X_4 – este definit ca $X_4 = \text{Valoarea de piață a acțiunilor simple și privilegiate} / \text{Total datorii creditoare}$. Această variabilă arată cât de mult întreprinderea poate pierde din valoarea activelor sale când datoriile prevalează valoarea activelor.

5. X_5 – este definit ca $X_5 = \text{Volumul vânzărilor} / \text{Total Active}$. Acest indicator este exclus din calculul scorului Z pentru companiile private.

Modelul lui Altman pentru *companiile publice* se prezintă în felul următor:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5 \quad (2)$$

Valoarea lui $Z > 2,99$ caracterizează o companie publică sănătoasă; dacă $1,81 < Z < 2,99$ situația companiei este incertă (*grey zone*); $Z < 1,81$ – compania este nesănătoasă.

Pentru *companiile private* modelul lui Altman are forma:

$$Z = 6,56 X_1 + 3,26 X_2 + 6,72 X_3 + 1,05 X_4 \quad (3)$$

O companie privată sănătoasă va avea valoarea lui $Z > 2,60$; zona de incertitudine dacă $1,1 < Z < 2,59$; compania este falimentară când $Z < 1,1$ [45].

De notat că acest model a fost elaborat în anii '60 și modificat în anii '90, în baza datelor întreprinderilor de dimensiuni medii din sectorul privat și public din industria manufacturieră. Cu toate acestea, rezultatele empirice ale acestui model nu pot fi direct aplicate expectărilor financiare prezente, în particular pentru companiile de proporții mari cu proces de producție automatizat.

Pentru aplicarea *Modelului lui Altman* în diagnosticul riscului de insolvabilitate, rezultatele modelului necesită a fi revăzute și modificate în acord cu situația economică și standardele naționale de evidența contabilă. De exemplu, în lucrările lui Balanuță V. este prezentată versiunea modelului lui Altman aplicabilă diagnosticului stării de performanță a întreprinderilor autohtone:

$$Z = 3,3 K_1 + 1,0 K_2 + 0,6 K_3 + 1,4 K_4 + 1,2 K_5 \quad (4)$$

În acest model, nu numai coeficienții de ponderare fiecărei rate sunt diferiți, dar și modul de determinare a ratelor diferă de varianta americană a modelului după cum urmează:

K_1 – rentabilitatea surselor depuse, se determină ca raport dintre suma profitului impozabil și valoarea totală a activelor;

K_2 – recuperabilitatea activelor, se determină ca raport dintre venitul din vânzări și total active;

K_3 – gradul de independență a agentului economic față de creditorii, se determină ca raport dintre valoarea de piață a mijloacelor fixe la suma datoriilor totale ale întreprinderii

K_4 – cota profitului reinvestit, se determină ca raport dintre suma profitului rămas după impozitare la valoarea totală a activelor.

K_5 – cota activelor libere aflate în formă mobilă, se determină ca raport dintre valoarea fondului de rulment la total active.

În baza datelor empirice, s-a constatat că pentru acest model dacă valorile lui $Z \leq 1,5$ – întreprinderea analizată se află într-o zonă favorabilă; pentru $1,5 < Z < 2,0$, întreprinderea se află într-o zonă de incertitudine și pentru $Z \geq 2,0$ – întreprinderea este în prag de faliment [3, pag. 85-88].

Analiștii ruși au întreprins mai multe încercări de utilizare a scorului Z al lui Altman pentru evaluarea capacității de plată și diagnosticul falimentării întreprinderilor ruse. Specificul factorilor externi, care influențează asupra activității întreprinderilor în economia Federației Ruse, printre care: nivelul scăzut de dezvoltare al pieții de capital – în special lipsa pieții secundare pentru hârtiile de valoare; lacunele în legislația fiscală; asigurarea normativă insuficientă a evidenței contabile, diminuează exactitatea și utilitatea practică a modelului dat.

Modelul lui Altman, însă, rămâne a fi pe larg utilizat în Statele Unite ale Americii și Marea Britanie de către diverse grupuri și categorii de utilizatori: managerii pe credite, auditorii și investitorii. În aceste state, modelul este apreciat ca eficient în determinarea „sănătății financiare” a întreprinderii și perspectivei ei de dezvoltare.

Alte aplicații practice ale scorului Z au fost identificate în lucrarea autorului american K. Wang „Multifactor Model of Growth and Z score for Projecting Stock Return and Evaluating Risk”. Acesta propune utilizarea scorului Z pentru determinarea eficienței activității companiilor comerciale. Cercetarea sa se bazează pe două ipoteze: între rata creșterii vânzărilor și scorul Z există o legătură directă, și anume: cu cât este mai mare rata vânzărilor cu atât va fi mai mare valoarea lui Z și dacă $Z > 2,60$, atunci întreprinderea poate fi considerată financiar sănătoasă.

Rata de creștere a vânzărilor după K. Wang este determinată de următoarea relație:

$$SGR_{iq} = (S_q - S_{q-1}) / S_{q-1}, \quad (5)$$

unde:

SGR_{iq} – rata creșterii vânzărilor a stocului i în trimestrul q ;

S_q – volumul vânzărilor stocului i în trimestrul q ;

S_{q-1} – volumul vânzărilor stocului i în trimestrul precedent.

Ipoteza a fost experimentată în baza a 9 întreprinderi americane într-o perioadă de 10 ani (40 trimestre) și în rezultatul unei analize regresionale a fost validată [5].

De asemenea, K. Wang susține că rata creșterii vânzărilor este un indicator eficient în măsurarea performanțelor externe ale întreprinderii. Raționamentul comparării vitezei de rotație a stocurilor cu alte variabile contabile ca profitul net sau profitul nedistribuit este, în general, neeficient, deoarece volumul vânzărilor nu poate fi controlat direct de managerul firmei. De exemplu, managerul poate utiliza politica de contabilitate pentru a modifica calculul amortizării, care va afecta profitul net, dar nu și pentru modificarea volumului de vânzări. Prin urmare, rata de creștere a vânzărilor, după K. Wang, poate fi considerată un indicator eficient pentru măsurarea puterii externe a întreprinderii pe piață, cu atât mai mult când între ea și scorul Z există o legătură direct proporțională.

Practica analitică și aplicarea modelelor agregate de diagnostic al riscului de insolvență în procedura de estimare a entităților autohtone ne demonstrează multe neajunsuri. În primul rând, constatăm că modelele prezentate nu sunt perfecte și necesită a fi interpretate cu grijă. Pentru analiștii începători aceste modele nu exclud posibilitatea nerespectării principiului obiectivității în contabilitate. Practica demonstrează că întreprinderile cu deficiențe financiare tind să interpreteze greșit fluxurile sale financiare. Modelele date sunt atât de veridice pe cât sunt de veridice datele utilizate pentru calculul lui. În al doilea rând, nu putem utiliza aceste modele pentru întreprinderile nou create sau întreprinderi cu profituri mici sau zero. Pentru aceste companii, indiferent de starea lor financiară, scorul Z , de exemplu, va fi foarte redus. În afară de cele menționate, în calculul scorului Z nu se ia în considerare fluxul net de mijloace bănești (*cash flow-ul*). În cele din urmă, mulți analiști recomandă calcularea scorului Z la finele fiecărui trimestru, ceea ce poate afecta valoarea lui finală.

Prin urmare, investitorii și proprietarii trebuie „să țină ochiul” pe situația financiară a întreprinderii și să verifice regulat valoarea indicatorilor simpli sau agregați care semnalează riscul de faliment.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Legea insolvenței nr.149 din 29.06.2012 // În Monitorul Oficial Nr. 193-197, art Nr: 663 din 14.09.2012
2. ALTMAN E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy, 2nd edition, John Wiley & Sons, Inc, 2007.
3. BĂLĂNUȚĂ V. Diagnosticul și estimarea gradului de credibilitate al întreprinderii (firmei) în contextul elaborării planurilor de afaceri, în Contabilitate și Audit, nr. 5, 1998, p. 85-88.
4. ФОМИН Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия, Учебное пособие для вузов, Москва, ЮНИТИ-ДАНА, 2003
5. Social Science Research Network Electronic Paper Collection:
<http://papers.ssrn.com/abstract=286174>.

LUCA PACIOLI – PRIMUL AUTOR DIN ISTORIA APARIȚIEI DUBLEI ÎNREGISTRĂRI ÎN CONTABILITATE

TUHARI Tudor, prof. univ., dr. hab., UCCM

*„Contabilitatea pătrunde în toate colțurile
vieții economice complicate a popoarelor și încetul
cu încetul cuprinde toate direcțiile acestei vieți”
(A. Galagan)*

In a historic overview, accounting has improved and developed throughout the existence of human society and civilization, from the most primitive methods and techniques to the most sophisticated elements and processes of its implementation. The emergence of a double entry in accounts and the dual representation of property condition and its use was recognized as one of the most significant historical events in the development of accounting. For the first time in the history of accounting, the double entry was described in 1494 by the Italian scientist and mathematician Luca Pacioli. Due to the double entry in accounts, the dynamics of the development of economic processes and their understanding changed dramatically.

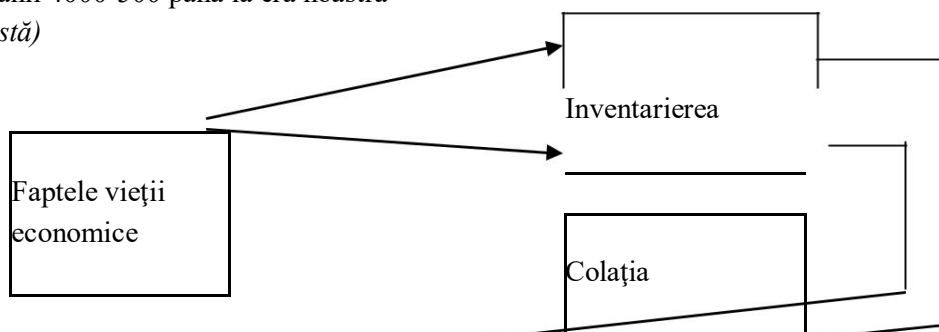
Keywords: historical sketches, double registration, accounting naturalistic monetary value of goods, capital, profit and loss accounting principles and postulates.

Contabilitatea în decursul istoriei s-a dezvoltat și perfecționat pornind de la cele mai simple și primitive metode și procedee până la cele mai moderne și prestigioase elemente și procese ale acesteia. Unul din cele mai relevante și remarcabile fenomene istorice din contabilitate este recunoscută apariția și dezvoltarea dublei înregistrări la conturi și reflectarea dublă a fenomenelor economice și patrimoniale a entității. Datorită dublei înregistrări s-a schimbat dinamica cunoașterii dezvoltării proceselor economice.

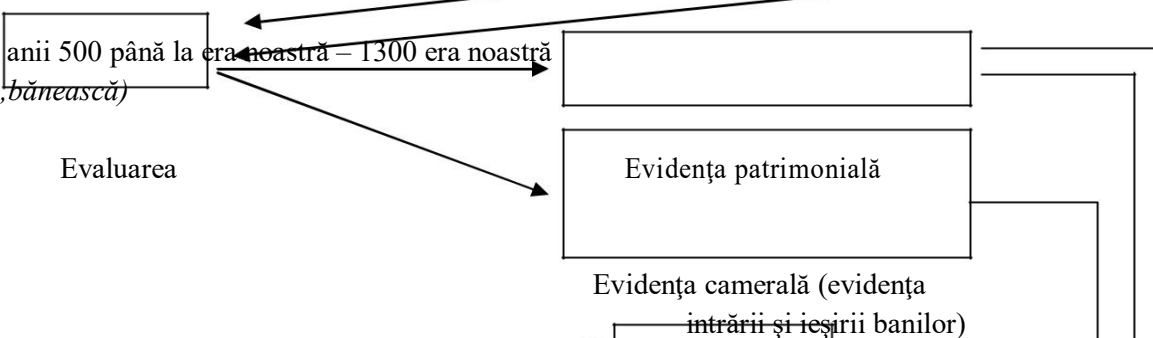
Istoria economiei reflectă evoluția metodelor, metodologiei și formării categoriilor. Datorită studierii istoriei contabilității se cunoaște nu atât istoria omeniilor, dar, mai cu seamă, istoria problemelor și căilor de soluționare, descoperirea „dramei ideilor” în jurul acestora. Orice prezent trece în istorie și, totodată, ne orientează spre un viitor mai bun. De aceea, prin cercetarea istoriei, teoriilor și metodelor dezvoltării contabilității, pentru viitoarele generații trebuie să rămână acea moștenire științifică în domeniul dat, ceea ce va facilita căutarea altor noi idei.

Istoria contabilității constituie circa șase mii de ani, începând cu dezvoltarea sa prin anii 4000 î.e.n. Apariția contabilității a fost influențată de activitatea economică a omului. Conform părerii savantului rus Iaroslav Socolov (12) desfășurarea istoriei contabilității poate fi grupată în șase etape (figura 1).

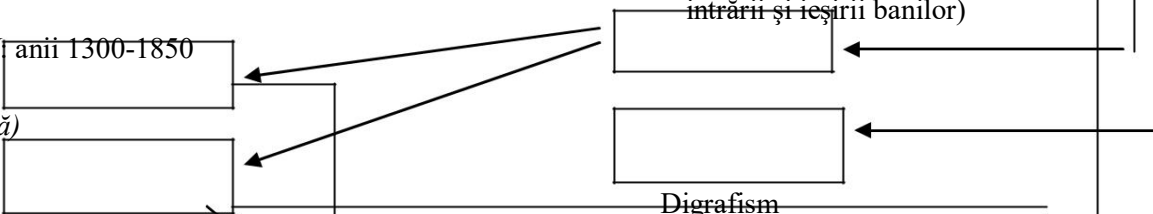
Etapa I: anii 4000-500 până la era noastră
 (naturalistă)



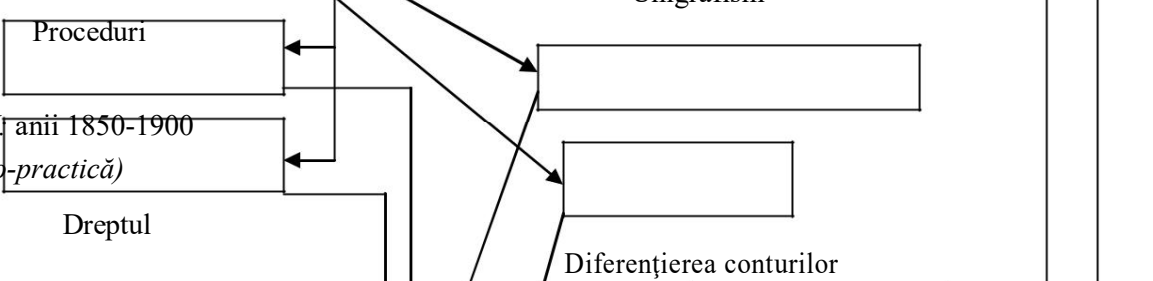
Etapa II: anii 500 până la era noastră – 1300 era noastră
 (valorică, bănească)



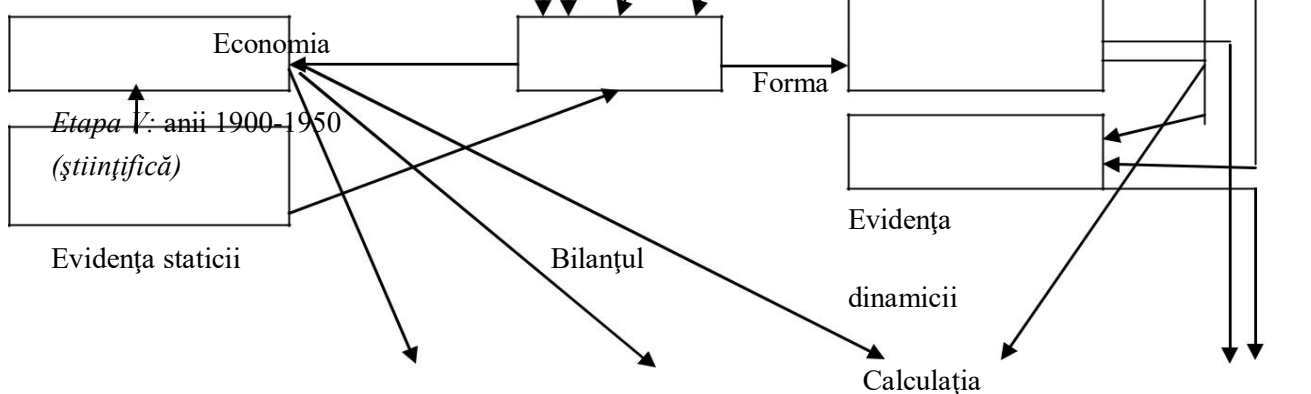
Etapa III: anii 1300-1850
 (digrafică)



Etapa IV: anii 1850-1900
 (teoretico-practică)



Etapa V: anii 1900-1950
 (științifică)



Auditul

Etapa VI: anii 1950 – până în zilele noastre

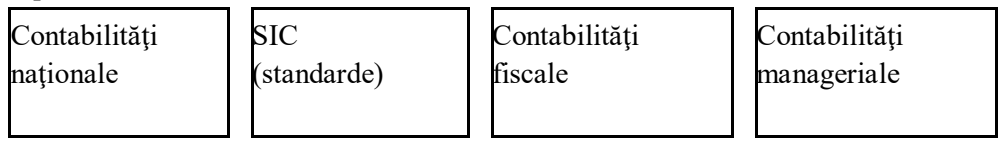


Figura 1. Dezvoltarea contabilității în decurs istoric

Contabilii înșiși, la anumite niveluri succesive, mereu rezolvau trei probleme: evidența să dispună de un nivel maxim de informatizare cu date corecte; evidență contabilă să devină simplă și ieftină; informația să fie cât mai oportună. Dar rezolvarea acestor probleme conține și unele contradicții, care se trag din trecutul îndepărtat, deoarece interesele proprietarului, administratorului, angajaților, creanțelor și datoriilor sunt contradictorii. De aceea, cineva era nemulțumit de contabilitate, iar vinovatul totdeauna era contabilul. În studierea categoriilor științifice ale contabilității savanții-contabili foloseau diferite accese, printre care s-au depistat accese cu caracter filozofic, documentar, sintetic, analitic. Pentru specialiștii din domeniul studierea istoriei contabilității se atinge scopul de a cerceta și a cunoaște ideile, metodele din istoria trecutului, de a se orienta în rezolvarea problemelor curente și de a prognoza unele decizii, de a simplifica și a asigura utilizatorii cu o informație contabilă oportună, reală și relevantă, întru asigurarea unui viitor mai bun al societății noastre.

Prima etapă – *etapa naturalistă* (anii 4000-500 î.e.n.). Gândirea contabilului era foarte primitivă, reflecta în evidență ceea ce vedea sau ceea ce aplica în lucru. Cu încetul înregistrarea simplă a evoluat într-un interes de certitudine, de ideal. Faptele economice se reflectau prin inventariere, decontări la schimb, prin valori naturale de bunuri. Apare colația – forma de evidență a decontărilor și controlul achitărilor și decontărilor reciproce. În perioada primei etape datele se formează din două grupe de conturi: conturi de inventar (materiale) și conturi de decontări (contocorente).

Etapa a doua – *etapa valorică* (an 500 î.e.n. – 1300 e.n.). Apar banii (a.476 în Grecia). Primele monede au condus la folosirea noilor procedee de evaluare în proces de pătrundere a banilor în funcție de decontări și măsurare valorică a patrimoniului. În consecință, în urma apariției banilor evidența contabilă se împarte în două: patrimonială și camerală. Prima – este evidența patrimoniului, unde banii îndeplinesc funcția de măsură a valorii, iar cea camerală – reflectă intrarea și ieșirea banilor și, totodată, îndeplinește funcția de măsură de plată (decontare). Deja mijloacele materiale se reflectă în valoare bănească și mărimi naturale.

Etapa a treia – *etapa digrafică* (anii 1300-1850) se caracterizează prin apariția înregistrărilor în sistemul patrimonial în metoda simplă la conturi, în registre, numai o singură mărime (naturală sau băneasca) și în metoda digrafismului – prin dubla înregistrare la conturi (o mărime la debit și aceeași mărime la alt cont în credit).

Numai datorită dublei înregistrări au apărut posibilități de evidență ale patrimoniului propriu – ale capitalului și ale mijloacelor bănești. S-au putut determina rezultate financiare și de reflectare ale profitului și pierderilor. În planul de conturi apar și unele conturi contingente – cum ar fi conturi de cheltuieli, venituri, profitul, pierderi curente, anticipate etc.

Etapa a patra (1850-1900) – *etapa de dezvoltare teoretico-practică a contabilității*. Explicarea înregistrărilor se constată prin două direcții:

- În baza faptelor economice se pune accentul pe temeiul juridic, prioritatea dreptului;
- În baza altor fapte economice era pus temeiul economic, ca o prioritate a conținutului asupra formei juridice.

Dezvoltarea evidenței contabile în perioada dată a adus la apariția unor categorii contingente, cum ar fi bilanțul, profitul, costurile, cheltuielile, consumurile etc. Au apărut conturi convenționale (rezultative, contrare, care nu prea pot fi vizionate, deoarece se prezintă mai mult în formă de rentgenograme decât în formă de fotografii).

Etapa a cincia (1900-1950) – *etapa științifică în contabilitate*. Secole întregi contabilitatea se forma și se dezvolta ca practică cu seturi de proceduri și procedee prin unele încercări, dar și greșeli. Însă la mijlocul secolului al XIX-lea au fost inițiate și dezvoltate bazele științei contabile. Astfel, s-a întemeiat un aparat al categoriilor.

Dacă la sfârșitul sec. al XIX-lea prevala interpretarea juridică a contabilității, apoi la începutul sec. al XX-lea a fost recunoscută înțelegerea economică a contabilității.

Bilanțul a fost pus la centrul cercetării științifice. Unii cercetători caracterizau bilanțul ca o situație dinamică, datorită dublei înregistrări și componenței acestuia – activ, pasiv. Alții, prin bilanț, înțelegeau statica, caracteristica patrimoniului la moment. Aceste viziuni au condus la apariția auditului.

Tot atunci apar elemente de calculare a costurilor în producție și metode progresiste de standard-cost, direct-costing, metoda ABC etc.

Etapa a șasea (1950 – până în prezent) – *etapa internaționalizării contabilității*. Standardele internaționale și naționale de contabilitate și raportare financiară influențează la modernizarea metodologiei științifice și practice a contabilității. Datele din contabilitatea financiară se separă de contabilitatea de gestiune. Se dezvoltă cerințele globale și la standardizarea auditului. Apare evidența fiscală.

În primele milenii s-a dezvoltat evidența unigrafică (partida simplă), prin care faptele economice se măsurau în unități naturale. Contabilitatea simplă se desfășura în 5 perioade :

- Inventarierea;
- Contocorentul;
- Mijloacele bănești – obiecte de evidență;
- Mijloacele bănești ca obiecte de evidență se combină cu evidența decontărilor;
- Mijloacele bănești și contocorentul s-au răspândit asupra patrimoniului.

Sistemul contabilității simple s-a prezentat ca sistem de observare și control asupra tuturor proceselor economice. Prin aceasta s-a constituit ca unicul sistem de evidență și control asupra mijloacelor materiale și bănești precum și a decontărilor.

Dar sistemul de contabilitate simplă, având un șir de neajunsuri nu demonstra reflectarea deplină; evidența se ținea cu aproximație, prezenta numai un caracter de înregistrare, fără desfășurarea conținutului juridic și economic al faptelor economice, nu se determina în evidență profitul, nu se calcula totalul, prin care ar putea fi controlată corectitudinea înregistrării contabile.

La începutul Evului mediu – a.476 î.e.n. apar banii. La Roma se păstrau tradițiile contabilității. Creșterea veridicității și întemeierii juridice la înregistrări contabile a influențat concepția dreptului roman și apariția dreptului comercial. Comercianții folosindu-se de judecăți supravegheau unele cerințe către înregistrări: modul de înregistrări cronologic nu prevedea loc liber între paginile cărților, fiecare operațiune se întemeia prin document primar etc.

În epoca evului mediu apar două direcții de evidență contabilă: camerală și contabilitate simplă. Contabilitatea camerală se baza pe obiectul principal de evidență; se recunoștea casa, încasările și plățile ieșite din ea. Contabilitatea simplă presupunea evidența patrimoniului, inclusiv și casa, iar veniturile și cheltuielile trebuiau să fie calculate. Conturile patrimoniale erau folosite prin debit și credit. Dar conturile de mijloace proprii încă nu erau în folosință.

În *epoca Renașterii* înscrierile simple nu îi satisfăceau pe romani: prin dezvoltarea comerțului apăreau și se studiau noi forme de conturi, se modificau tipurile de înregistrări. Formule noi de înregistrări contabile erau folosite la comercianții italieni, deoarece, în timp, Italia a devenit nu numai centru intelectual în lume, dar a devenit și un centru de comerț mondial.

La dezvoltarea contabilității a contribuit mult și descoperirea tiparului în secolul al XV-lea. Asupra creșterii și dezvoltării acesteia, de la o etapă la altă etapă, a influențat și apariția dublei înregistrări (în debit și credit). Abordări științifice aferente legii dublei înregistrări se atribuie, după concepțiile lui Raimond de Ruver, evului mediu (a.1150 – a.1250). În anul 1494 sistemul dublei înregistrări a fost descris de savantul matematician, călugărul din Frațisco, prietenul lui Leonardo da Vinci – Luca Pacioli (1445-1517), în tratatul al XI-lea: „Despre conturi și înregistrări”, din lucrarea: „Suma de Aritmetică, geometrie, proporțiuni și proporționalități”. Mai târziu acest sistem de contabilitate a fost numit sistemul „vechi italian”. De fapt, în tratatul „Despre conturi și înregistrări” Luca Pacioli, prin analiza operațiilor economice și metodelor de înregistrări, în Memorial, Jurnal și Cartea mare, cartea de inventar, care deja erau folosite în practică, a descris legea dublei înregistrări și a demonstrat că având la bază sistemul dat se poate de construit un sistem de conturi și cărți binevenit la orice gospodărie.

Deci din aceasta se dovedește că dubla înregistrare apăruse încă până la Luca Pacioli. Dar el doar a descris deja sistemul înființat.

Astăzi este demonstrat că prima carte cu descrierea dublei înregistrări a fost cea a lui Benodecto Cotruli: „Despre comerț și comerciantul contemporan”. Manuscrisul a apărut în 1458, dar cartea a fost tipărită abia în 1573. De aceea de toți savanții este recunoscută prima lucrare tipărită a lui Luca Pacioli, care a contribuit considerabil la noua dezvoltare a contabilității.

Dubla înregistrare în cel mai reușit mod reflectă pe deplin procesul economic. Sistemul de conturi a fost completat cu conturi de mijloace proprii, dar conturile de materiale au căpătat o estimare valorică, ceea ce a creat posibilitatea de reflectare în formă dublă.

Apariția conturilor operaționale, care în forma contingentă fixează modificarea și mișcarea mijloacelor, a influențat la evaluarea sistematică asupra capitalului, beneficiilor și la contabilitatea tuturor obiectelor și a operațiilor în valoare bănească.

Dubla înregistrare, fiind un instrument al contabilității, a format un sistem strict care a facilitat ținerea controlului riguros privind păstrarea bunurilor, precum și dirijarea acestora.

În perioada mărețelor descoperiri și nemijlocit a descoperirii de către Cristofor Columb, în 1492, a Americii se constituie și măreața revoluție științifică prin apariția contabilității digrafice (dublei înregistrări în contabilitate). Au trecut veacuri și numai în sec. al XX-lea s-a evaluat măreția descoperirilor din timpurile lui Luca Pacioli.

Filozoful și culturologul german Oswald Shpengler (1880-1936) a divizat în epoca precedentă trei persoane, celebrități, care au format civilizația europeană: *Columb, Copernic și Pacioli*. Ei au schimbat lumea.

Fără contabilitate creșterea economică nu putea avea loc. Conturile au apărut demult, dar evidența se baza pe mărimi în unități naturale, și numai decontările și casa se țineau în bani.

Rezultatele gospodărești se exprimau prin venitul, creșterea bogăției (avuției) și nu prin categorii indirecte, cum ar fi profitul.

Și numai prin introducerea etalonului general valoric în economie a apărut *dubla înregistrare*.

De la bun început înregistrarea dublă putea să apară prin sensul simplu de mișcare:

- s-a vândut marfă;
- au intrat banii.

De aici concluzia: debit la contul „casa” – banii credit la contul „mărfuri” – în mărime naturală;

Dar când toate obiectele, bogăția au fost valorizate în bani – dubla înregistrare s-a stabilizat ca o adevărată înregistrare a două sume de două ori: intrare, ieșire (Dt, Ct) cu aceeași sumă valorică. Aceste înregistrări puteau avea loc și în perioada unigrafismului.

Dar deplina dublă înregistrare în contabilitate putea avea loc doar odată cu apariția conturilor de mijloace proprii și mijloace materiale, care au căpătat estimare bănească (valorică). Aceste evenimente apăruseră abia prin secolul al XIII-lea.

La baza acestora întârzieri au stat 5 motive:

1. banii se foloseau rar; 2. psihologia contabilului era numai prin înregistrarea primitivă: scria ce vedea, ce avea loc în viață; 3. profitul ca o categorie principală nu a căpătat o recunoaștere generală, cumpărătorul mai mult foloseau categorii de consumuri (cheltuieli), decât cele financiare; 4. banii, în principal, îndeplineau funcția de achitare și de încasare și pentru măsurarea cifrei de afaceri, volumul de circulație. Procesele gospodărești se măsurau în mărimi naturale și nu în mărimi bănești; 5. de-a lungul veacurilor oamenii s-au obișnuit psihologic de a măsura nivelul vieții nu prin bani, dar prin bogăție naturală, avuție.

Odată cu apariția băncilor, comerțului – decontările au influențat la măsurarea circulației, patrimoniului integral în mărime valorică, bănească (vânzarea mărfurilor, procurarea lor).

Dar erau și fapte de conținut: se furau mărfuri, ardeau clădiri, mureau animalule etc. Deci aceste cazuri nu puteau fi trecute prin dubla înregistrare fără cont de capital.

Cu anii, înregistrarea dublă din aspect tehnic a trecut în conținut economic, financiar. Datorită acestei metodologii apar conturile „Capital” și „Profit și pierderi”, prin care putea fi evidențiată proprietatea, datoria, rezultatul financiar al întreprinderii. Bogăția se măsoară prin creșterea capitalului și beneficiilor.

Ghiote menționa că contabilitatea dublă a apărut cândva și a demonstrat o descoperire măreață a rațiunii omenești.

În dezvoltarea sa contabilitatea dublă a parcurs câteva etape:

- prin dubla înregistrare se reflectă toate valorile aflate la întreprindere;
- folosirea contului „capital” a transformat totalitatea statistică în unicul sistem informațional;
- înregistrarea operațiilor economice a dat posibilitate de a controla corectitudinea înregistrării datelor la conturi în cartea mare; egalitatea înregistrărilor în debit și credit demonstrează dacă corect s-au înregistrat operațiile economice;

- introducerea banilor ca funcție a mărimii valorice a împărțit obiectele contabilității în *naturale*, care se măsurau în bani și *monetare* – banii și echivalentele acestora;
- la început profitul sau pierderile se înregistrau la contul „Capital”, doar în secolul al XV-lea modificările capitalului au început a se înregistra la contul „Profit sau pierderi”.

– dubla înregistrare a apărut în comerț și putea fi depistată și prin băncile Italiei (Florența și Veneția). Dubla înregistrare a condus la următoarele consecințe:

1. pentru a controla corectitudinea înregistrărilor s-a introdus contul proprietarului, care a căpătat o interpretare economico-juridică cu denumirea contului de „Capital”;
2. înregistrarea dublă a îmbunătățit condițiile pentru determinarea profitului sau pierderii;
3. introducerea unicului măsurător (etalon) bănesc a confirmat începutul celei mai mari revoluții, deoarece mulțimea obiectelor evidențiate printr-un măsurător a adus la o mulțime de fapte condiționate în informatica economică.

Luca Pacioli a folosit dubla înregistrare prin principiul teoretic:

- 1) suma soldurilor conturilor debitoriale totdeauna coincide cu suma soldurilor creditare;
- 2) suma rulajelor debitoare la conturi este egală cu suma rulajelor creditoare ale conturilor.

Aceste postulate sau răspândit întâi de toate în Europa, iar mai apoi în toată lumea.

Luca Pacioli considera că profitul prezintă diferența dintre suma intrărilor și plăților. Deci bogăția constituia suma deținută de bani. Profitul se calcula prin diferența dintre prețul de vânzare și costul mărfurilor vândute.

Pacioli a mai prezentat și unele cerințe:

1. Nu poți pe cineva să-l consideri debitor, fără a-i demonstra că este dator chiar dacă acest fapt economic ar fi rațional, binefăcător;
2. Nu poți pe nimeni să-l consideri creditor, prin niște condiții impuse fără bunăvoința acestuia.

Datorită apariției lucrării lui Luca Pacioli multe lucruri în contabilitate s-au reconstruit în baza dublei înregistrări. Au început să apară unele cheltuieli în calitate de capitalizare.

Dacă până la el unele înregistrări de procurare ale mărfurilor sau imobilului se constatau ca cheltuieli: debit contul „Cheltuieli” și credit contul „Casa”, atunci mai târziu apar alte formule înregistrate la conturi prin procurare: debit contul „Mărfuri” sau „Imobilul” și credit contul „Casa”.

Astfel, a avut loc capitalizarea cheltuielilor. Cheltuielile vor apărea prin amortizarea, folosirea imobilului sau a mărfurilor vândute.

Meritul lui Luca Pacioli în dezvoltarea contabilității constă în următoarele realizări:

- A descris prima dată înregistrarea dublă și a făcut unele încercări de a le descrie teoretic.
- A propus personificarea conturilor, astfel responsabilizând persoanele.
- A descris obiectul evidenței contabile în calitate de activitate economică a unei întreprinderi aparte.
- A expus conturile contabile ca un sistem care formează un plan, prin care se poate reflecta orișice fapt economic (operațiune) la întreprindere.
- A introdus o modelare combinată prin enumerarea tuturor operațiilor teoretice posibile, mai ales, de procurare a mărfurilor.
- A presupus existența unor principii ale contabilității, care nu erau clare în funcție pe timpurile acelea.

Printre cele mai principale pot fi:

1. Consecutivitatea în contabilitate – respectarea cronologică în procesul de efectuare a procedurilor de înregistrări în registre: Memorialul, Cartea Mare, Registrul etc.
2. Claritatea – informația trebuie să fie expusă cu maximă claritate pentru toți.
3. Nesepararea patrimoniului firmei cu patrimoniul stăpânului (proprietarului) personal în contabilitate, care demonstrează o sumă unică de capital.
4. Dualitatea (dubla înregistrare) în contabilitate. Fiecare operație economică se înregistrează prin „debit” și „credit”. Acest principiu este meritul principal și nemuritor al lui Luca Pacioli.
5. Obiectul contabilității – descrierea operațiunilor legate de mișcarea patrimoniului și banilor prin decontări în proces de activitate economică a întreprinderii.
6. Concordanța – cheltuielile ținute într-o perioadă de timp trebuie să se acorde cu veniturile în aceeași perioadă de timp (mai ales, cheltuielile de capitalizare, de vânzare etc.).

7. Relativitatea – în pofida faptului că contabilitatea trebuie să dețină numai date exacte, absolut corecte, Luca Pacioli a observat multe date relative, deoarece comerciantul întotdeauna se află printre acei care îi sunt datori (debitori) și printre acei la care el însuși le este dator cu bani. În aceste cazuri tot timpul persistă convenționalitatea că debitorii nu vor achita datoriile și creditorii vor suporta pierderi, iar proprietarul va falimenta.

8. Etica – Pacioli confirmă că contabilul poate fi o persoană absolut cinstită și corectă. Această persoană poate fi numai creștinul, persoana care crede în Dumnezeu. În baza celor relatate constatăm că în contabilitate ființau înregistrări ce conțineau rugăciuni către Sfântul Dumnezeu la început de înregistrare a operațiunilor. Din aceasta a rezultat și „un credo” al profesiei în contabilitate – de nu a păcătui, adică de a nu comite greșeli în contabilitate. Contabilul trebuie să dispună de corectitudine și conștiinciozitate.

„Înregistrarea dublă” ca expresie a apărut mai târziu. Prima expresie apare în lucrarea lui D.A.Taliente (1525), dar a fost răspândită, mai apoi, datorită lui Pietro Paolo Scali (1755).

Denumirea dată putea fi obținută datorită dualității la diverse elemente contabile:

- a) două tipuri de înregistrări – cronologică și sistematică;
- b) analitică și sintetică;
- c) două grupe de conturi – materiale și personale (de decontare);
- d) două direcții – debit și credit la fiecare cont contabil;
- e) aceeași sumă se înscrie de două ori în debit și în credit;
- f) două poziții ale patrimoniului – 1. la stânga: activele, la dreapta: pasivele; 2. disponibilitatea mijloacelor proprii;
- g) două puncte de mișcare: intrare și ieșire;
- h) două persoane participă: una primește, alta transmite.

Caracterizarea metodelor și metodologiei, precum și principiilor de înregistrări în contabilitate a fost manifestată și prin secolele XVI-XX de mulți savanți europeni, americani. Însă prioritate totuși aparține marelui savant matematician din Italia Luca Pacioli, deoarece izvorul și conținutul fenomenului ”Dubla înregistrare”, (”partida dublă la conturi”) este pornit de această celebritate în contabilitate. Legea Contabilității și Standardele de Contabilitate și de raportare financiară în Republica Moldova astăzi reflectă o prelungire a istoriei contabilității reieșind din prevederile aferente utilizării conturilor contabile din Planul General și metodologiei evaluării și recunoașterii elementelor contabile determinat de aceste acte legislative și normative.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Demetrescu, C. Contabilitatea este sau nu știință?, Tipografia „Urania” S.A.R., București, 1947.
2. Demetrescu, C. Istoria contabilității (Antichitatea), vol. I, București, 1942.
3. Demetrescu, C., Posler L., Puchița V. Contabilitatea – știință fundamentală și aplicativă, Editura „Scrisul Românesc”, Craiova, 1979.
4. Legea contabilității nr.113-XVI din 27 aprilie 2007. In: Monitorul Oficial nr. 90-93/399 din 29.06.2007.
5. Paciolo, L. Tratat de contabilitate în partida dublă. Editura Junimea, Iași, 1981.
6. Tuhari, T. Teoria și istoria contabilității. UCCM, Chișinău, 2013.
7. Лупикова, Е. В. История бухгалтерского учета, КНОРУС И., 2009.
8. Малькова, Т. М. Древняя бухгалтерия: какой она была, И. Финансы и статистика, 1995.
9. Медведев, И. Ю., Назаров Д. В. История русской бухгалтерии, И. Бухгалтерский учет, 2007.
10. Пачоли, Лука. Трактат о счетах и записях, И. Финансы и статистика, 1974.
11. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет: От истоков до наших дней, И. ЮНИТИ, 1996.
12. Соколов, Я. В., Соколов В. Я. История бухгалтерского учета, И. Финансы и статистика, 2006

TRATAMENTE CONTABILE AFERENTE DIFERENȚELOR DE CURS

FULGA Viorica, dr., conf. univ., UCCM
MALECA Ina, dr., conf. univ., UCCM
PRODAN Djulieta, lector superior, UCCM

Accounting reform is ongoing. 1 January 2015 began a new stage in the history of accounting, with the implementation of new accounting legislation: National Accounting Standards and General Chart of accounts. Implemented acts are based on the EU directives and IAS provisions. At the same time new documents contain some surface treatments, issues unresolved, contradictory. In this sense authors of the article focuses researchers attention to accounting methodology problems of accounting item - exchange differences.

Keywords: price changes, monetary element, foreign currency, accounting regulation, legislation, accounting account

La 1 ianuarie 2014, cu titlu facultativ, iar la 1 ianuarie 2015, cu titlu obligatoriu, au intrat în vigoare noile Standarde Naționale de Contabilitate (SNC) [7] și Planul general de conturi contabile [5], aprobate prin ordinele Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 118, 119 din 06.08.2013. Acestea au fost implementate pentru redresarea situației în domeniul profesional contabil, ca consecință a învechirii actelor normative anterioare ce reglementau modul concret de contabilizare și raportare financiară în diferite sectoare și ramuri ale economiei naționale necorespunzător Directivelor Uniunii Europene (UE) și Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (SIRF).

Potrivit art. 16 din Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1507 din 31.12.2008 cu privire la aprobarea Planului de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2014 [2] sistemul anterior de raportare financiară al entităților, cu excepția unor tipuri de entități, cum ar fi, de exemplu, instituțiile financiare, nu permitea în măsura necesară obținerea de către utilizatori a informațiilor financiare pentru luarea deciziilor economice și nu asigura transparența acestora. În același timp, informațiile din rapoartele financiare nu erau accesibile utilizatorilor externi, ceea ce crea dificultăți considerabile în luarea deciziilor economice de către aceștia.

Ameliorarea cadrului de raportare financiară, conform art. 34 alin. 1) din actul indicat, necesita selectarea unei astfel de modalități de abordare care ar asigura ca toate actele de reglementare normativă a activității de întreprinzător să aplice definiții identice, să adopte reguli unice de contabilizare, corelate reciproc și totodată fundamentate pe Directivele UE.

Aceste argumente sunt serioase, dar cum au fost soluționate problemele indicate urmează să fie supuse studiului. Vom analiza unele probleme ale contabilității elementului contabil, denumit diferență de curs, și abordările contabile actuale pentru a identifica efectele pozitive ale implementării noilor SNC. Totodată vom pune în evidență și problemele anterioare nerezolvate de specialiștii în materia contabilă.

Anterior diferențele de curs valutar se contabilizau în baza reglementărilor contabile prevăzute de SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” [8]. Recent a fost implementat noul act contabil SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă” [7] elaborat în baza Directivelor UE și IAS 21 „Efectele variației cursurilor de schimb valutar” [6].

Diferențele de curs sunt produsul operațiilor în valută străină, mai bine zis sunt efectul derulării acestora. Se considerau operațiuni în valută străină, în baza p. 7 din SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” *genul de activitate al întreprinderii-raportor, care include tranzacții privind cumpărarea și (sau) vânzarea valutei străine, precum și alte operațiuni cu aplicarea valutei străine și a mijloacelor de plată în valută străină*. Precizări esențiale, conforme altor acte legislative, au fost efectuate în noul act normativ. Operațiuni în valută străină sunt considerate astăzi *operațiunile exprimate sau care necesită decontări în valută străină*.

În legislația bancară, potrivit Legii privind reglementarea valutară nr. 62 din 21.03.2008 [3], operațiile nominalizate sunt denumite *operațiuni valutare*, la care se atribuie:

a) operațiunile legate de trecerea dreptului de proprietate și a altor drepturi (fără a obține în schimb alte active) asupra valutei străine, valorilor mobiliare și instrumentelor de plată exprimate în valută străină, precum și operațiunile în cadrul cărora valuta străină și instrumentele de plată exprimate în valută străină se utilizează în calitate de mijloc de plată;

b) operațiunile legate de trecerea dreptului de proprietate și a altor drepturi (fără a obține în schimb alte active) asupra monedei naționale, valorilor mobiliare și instrumentelor de plată exprimate în monedă națională, precum și operațiunile în cadrul cărora moneda națională și instrumentele de plată exprimate în monedă națională se utilizează în calitate de mijloc de plată;

c) importul și exportul în/din Republica Moldova al valorilor valutare;

d) transferurile unilaterale efectuate de rezidenți și nerezidenți în/din Republica Moldova;

e) transferurile unilaterale în valută străină efectuate de rezidenți și nerezidenți pe teritoriul Republicii Moldova, precum și transferurile unilaterale în monedă națională efectuate de nerezidenți pe teritoriul Republicii Moldova.

Operațiunile valutare includ, după caz, încheierea și derularea tranzacțiilor și operațiunilor, precum și plățile și transferurile care se primesc/se efectuează în cadrul acestor tranzacții și operațiuni.

Deși se tratează aceleași tranzacții, nu trebuie omise, conceptual, conținutul economic al operațiilor, categoria posesorului, circumstanțele concrete etc. Conceptul contabil diferențiază de cel bancar și suntem de acord cu economiștii Gribincea A., Dolghii C., Evsiucova R. [9, p. 18], care tratează valuta străină nu ca mijloace bănești sau numerar, ci ca o marfă specifică, cumpărată sau vândută contra monedă națională.

Din punct de vedere bancar *valută străină* este moneda națională a unui stat străin sau moneda unei uniuni monetare de state străine, precum și unitățile bănești și cele de decontare internaționale, reprezentată prin:

a) numerar în valută străină, și anume bancnote și monede metalice (inclusiv cele ce conțin metale prețioase) emise de către organul autorizat al unui stat străin sau al unei uniuni monetare de state străine, aflate în circulație, retrase sau supuse retragerii din circulație, dar acceptate la schimb de organele autorizate;

b) disponibilități în moneda națională a unui stat străin sau moneda unei uniuni monetare de state străine, precum și în unități bănești și de decontare internaționale, aflate în conturi deschise la bănci licențiate, precum și la bănci și alte instituții financiare din străinătate (care au drept de a atrage depozite la vedere și/sau la termen sau echivalente ale acestora și a desfășura alte activități financiare) [3].

În acest context am dori să reliefăm problematica definițiilor, conceptelor, tratamentelor contabile ale noilor SNC. Anterior s-a motivat și evidențiat că în instituțiile financiare cadrul legal este mai cizelat, rapoartele financiare prezintă informație mai adecvată. Totodată, vom atenționa că în legislația Băncii Naționale a Moldovei (BNM), în manieră conformă se folosesc termenii „numerar în valută străină”, „disponibilități în moneda națională”, „unități bănești și de decontare internaționale”, iar în actualele SNC și noul Plan general de conturi contabile toate tipurile de mijloace bănești fie în casă, fie la contul bancar, fie sub formă de documente bănești, sunt denumite cu termen economic incorect după esență „numerar”. Contabilul, fie teoretician, fie practicant, întotdeauna a ales, a potrivit, a justificat fiecare termen. O fi evoluția calității noilor acte normative contabile?

Din punct de vedere contabil, *valuta străină* identifică orice valută, alta decât moneda națională [7]. Deși are natură bănească, în viziunea noastră, valuta străină reprezintă un element al activelor circulante cu caracteristici proprii simultan mărfurilor și mijloacelor bănești.

Potrivit SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” [8] operațiunile curente în valută străină se realizează în cazurile:

- procurării sau vânzării valorilor în mărfuri și materiale, serviciilor și altor active circulante contra valută străină;

- primirii sau acordării creditelor în cadrul cărora sumele ce urmează a fi achitate sau primite sînt stabilite în valută străină;

- altor procurări sau vânzări ale activelor, cînd întreprinderea își asumă datorii sau se achită pentru datoriile stabilite în valută străină.

În p. 5 din SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă” [7] se specifică concret tipurile operațiunilor în valută străină care includ:

1. exportul/importul de active, servicii, lucrări, alte operațiuni de comerț internațional;
2. primirea/acordarea creditelor și împrumuturilor în valută străină;
3. efectuarea investițiilor financiare în valută străină (procurarea valorilor mobiliare, cotelor de participație în capitalul social al entităților străine etc.);
4. primirea în capitalul social a aporturilor exprimate în valută străină;
5. eliberarea avansurilor spre decontare, primirea/transmiterea bunurilor în leasing și alte operațiuni în valută străină între rezidenții Republicii Moldova permise de legislația în vigoare.

Deși în lista operațiunilor din SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” nu se includeau tranzacțiile privind cumpărarea și (sau) vânzarea valutei străine, contabilii, citind conceptul operațiilor în valută străină contabilizau diferențele cursurilor comerciale ca diferență de curs valutar la conturile corespunzătoare 6223 „Venituri din diferențe de curs valutar” și 7223 „Cheltuieli din diferențe de curs valutar”. Considerăm că acest tratament contabil al diferențelor de curs nu este justificat.

În manieră ambiguă, dar, în viziunea noastră corect, savantul Nederița A. [4, p. 334] trece veniturile din vânzarea valutei străine la un curs mai înalt decât cursul oficial al BNM sau din cumpărarea valutei străine la un curs mai jos decât cursul oficial al BNM la contul 612 „Alte venituri operaționale”, iar cheltuielile în situații opuse – la contul 714 „Alte cheltuieli operaționale”. Totodată savantul afirmă că la cumpărarea și vânzarea valutei străine este necesar să se acorde atenție aspectului că diferențele de curs apărute se recunosc ca venituri sau cheltuieli din activitatea financiară [4, p. 333].

Savanții Cavtoreva Ia., Mihailenco O., Boițova M., Cuznețov V., Cazanova M. [10, p. 43] constată că această diferență nu poate fi considerată diferență de curs valutar.

Inițial ne vom referi la definiția *diferenței de curs valutar*. Dacă în SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” [8], acest element contabil era definit conceptual ca diferență rezultată din reflectarea în contabilitate și rapoartele financiare a unor și acelorași operațiuni în valută străină la diferite cursuri de schimb valutar, precum și din recalcularea activelor și datoriilor în valute străine la data întocmirii bilanțului, atunci în SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă” [7] tratamentul este cizelat și corespunde realității obiective. *Diferența de curs valutar* reprezintă diferența care rezultă din recalcularea valutei străine în monedă națională la diferite cursuri oficiale ale leului moldovenesc. Ce aspect important a fost introdus în definiția corespunzătoare? Cursul oficial al leului moldovenesc. Dar există și cursurile instituțiilor financiare, care operează sau vînd valuta străină ca marfă la diverse cursuri comerciale, care diferențiază de cursul oficial al BNM. Deci diferențele de curs pot fi diferite. De exemplu este legalizat în SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă” elementul contabil *diferența de sumă* – diferență care rezultă din recalcularea creanțelor și datoriilor exprimate în valută străină sau unități convenționale la diferite cursuri oficiale ale leului moldovenesc sau cursuri de schimb stabilite în contractele încheiate între rezidenții Republicii Moldova.

Evident, din categoria operațiilor în valută străină s-au exclus tranzacțiile privind cumpărarea și (sau) vânzarea valutei străine, care după conținutul economic nu poate fi calificată ca operație în valută străină, ci ca o operație de vânzare a activelor circulante asemenea mărfurilor.

În scopul organizării contabilității diferențelor din operațiile cu valuta străină se cere o clasificare a acestui element contabil. Considerăm că diferențele din operațiile cu valută străină după conținutul economic al operației de bază pot fi:

1. *diferență de schimb valutar* – diferența care rezultă din operațiile de cumpărare și vânzare a valutei străine ca rezultat al aplicării diferitor cursuri oficiale ale Băncii Naționale a Moldovei și comerciale ale instituțiilor financiare ale leului moldovenesc;
2. *diferență de curs valutar* (tratamentul contabil din SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă”);
3. *diferență de sumă* (tratamentul contabil din SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă”).

Atitudinea noastră față de diferențele de sumă de asemenea este neunivocă. Este justificată oare contabilizarea diferențelor de sumă la veniturile și cheltuielile financiare?

În viziunea noastră *toate diferențele din operațiile cu valută străină trebuie divizate pe tipuri de activități: operațională și alte activități*.

La diferențele din operațiile cu valută străină care trebuie recunoscute ca venituri sau cheltuieli din activitatea operațională trebuie referite diferențele de schimb valutar, diferențele de curs valutar și diferențele de sumă aferente operațiilor activității antreprenoriale de bază (de exemplu, aferente operațiilor privind vânzarea stocurilor), iar la a doua categorie ar fi logic de trecut diferențele de curs valutar și diferențele de sumă aferente operațiilor din alte activități (de exemplu, aferente operațiilor privind vânzarea imobilizărilor corporale și necorporale, privind manipularea investițiilor imobiliare, aferente contractării, gestionării și rambursării creditelor și împrumuturilor în valută străină etc.).

Diferențele de curs valutar se recunosc pe elementele monetare, denumite în SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” *posturi monetare*.

Se considerau *posturi monetare* mijloacele bănești disponibile, precum și active de primit și datorii de plătit (mijloace bănești în casierie, mijloace în conturile bancare, documente de plată, creanțe și datorii etc.).

Actualmente, în conformitate cu prevederile SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă” *elementele monetare* sunt active și datorii exprimate în valută străină care urmează a fi încasate/achitate.

După sens ambele concepte sunt identice, diferențiază doar după limbaj.

Totodată vom menționa că, reglementările referitoare la recunoașterea diferențelor de curs valutar în actualul standard au fost modificate. În p. 11 din SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă” se specifică că la întocmirea situațiilor financiare elementele monetare în valută străină (numerarul, creanțele, datoriile, inclusiv avansurile acordate și primite, investițiile financiare, cu excepția acțiunilor și cotelor părți etc.) se recalculează prin aplicarea cursului oficial al leului moldovenesc la data raportării. Deci, la elementele monetare se referă actualmente avansurile acordate și avansurile primite.

Această problemă a apărut și nu a fost soluționată în perioada aplicării SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare”. Din prevederile standardului menționat nu rezulta atribuția avansurilor la posturile monetare, însă în Planul de conturi aplicat în perioada până la 1 ianuarie 2014 la conturile 224 „Avansuri pe termen scurt acordate” și 523 „Avansuri pe termen scurt primite” se recunoșteau eronat diferențe de curs valutar. Acest fapt contravine prevederilor Standardului Internațional de Contabilitate 21 „Efectele variației cursurilor de schimb valutar”, în care se specifică că, caracteristica esențială a unui element monetar este dreptul de a primi (sau obligația de a furniza) un număr fix sau determinabil de unități monetare [6, p. 358]. Dimpotrivă, caracteristica esențială a unui element nemonetar este absența unui drept de a primi (sau a obligației de a furniza) un număr fix sau determinabil de unități monetare. Exemplele includ: cantități plătite în avans de bunuri și servicii (de exemplu, chiria plătită în avans); fondul comercial; imobilizările necorporale; stocuri; imobilizări corporale; și provizioane care urmează a fi stabilite prin furnizarea unui activ nemonetar.

Diferențele de curs valutar favorabile și nefavorabile apar la data achitării creanțelor și datoriilor comerciale aferente livrărilor și achiziționărilor efectuate anterior, deoarece corespund tratamentului contabil de element monetar - active și datorii exprimate în valută străină care sunt încasate/achitate după recunoașterea lor inițială.

Din sensul economic al operației de livrare a bunurilor sau serviciilor, lucrărilor cu plata în avans, după virarea sau primirea avansului anticipat livrării nu pot urma încasări sau plăți, ci livrări de elemente nemonetare. În aceste condiții sumele avansurilor nu trebuie modificate sau recalulate, ci trecute în contul stingerii creanțelor sau datoriilor la valoarea recunoscută inițial. Această judecată se observă în schema contabilizării diferențelor de sumă.

Nici în SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare”, nici în SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă” nu este examinată problema recunoașterii diferențelor de curs valutar în operațiile de schimb.

Potrivit prevederilor SNC „Venituri” [7] în cazul tranzacțiilor pe bază de barter (schimburi de bunuri și servicii) entitatea-vînzător înregistrează în contabilitate următoarele operațiuni distincte:

- 1) vânzarea bunurilor și serviciilor cu recunoașterea și evaluarea veniturilor în modul stabilit pentru vânzările ordinare;
- 2) procurarea bunurilor și serviciilor cu determinarea valorii acestora în modul stabilit de standardele de contabilitate;
- 3) decontarea reciprocă a creanțelor și datoriilor aferente tranzacțiilor pe bază de barter.

După cum observăm, în acest act normativ se folosesc termenii barter și schimb, din care unul este explicat prin celălalt. În Codul civil al Republicii Moldova nr. 1107-XV din 6 iunie 2002 [1] la Titlul III „Categorii de obligații” depistăm doar categoria schimb, categoria obligațiilor de natura barterului lipsește.

În conformitate cu prevederile art. 823 din Codul civil părțile contractului de schimb au obligația de a transmite reciproc dreptul de proprietate asupra unui bun.

Potrivit prevederilor Codului civil și în baza analizei actelor internaționale [7], considerăm că contractul barter diferențiază de contractul de schimb prin următoarele:

1) obiectul contractului de schimb este bunul (art. 823 (1)), pe când obiectul contractului barter poate fi serviciul, lucrarea, rezultatul activității intelectuale. Potrivit art. 285 (1) din Codul civil bunurile sînt toate lucrurile susceptibile apropierii individuale sau colective și drepturile patrimoniale, iar lucrurile - obiecte corporale în raport cu care pot exista drepturi și obligații civile (art. 285 (2)).

2) bunurile schimbate conform contractului de schimb pot avea sau nu aceeași valoare, pe când în contractul barter se schimbă mărfuri, servicii cu valoare echivalentă. Condiție obligatorie a contractului barter este prețul, utilizat nu numai pentru confirmarea sumei mărfurilor, serviciilor, rezultatelor activității intelectuale schimbate, ci și pentru evidența vamală, evaluarea reclamațiilor, amenzilor calculate.

3) în cazul în care bunurile schimbate nu au aceeași valoare, diferența de valoare poate fi compensată printr-o sumă de bani, numită „sultă”, dacă aceasta este prevăzută în contract (art. 825), care nu poate depăși valoarea bunului. Deci în cazul schimbului intervine mecanismul decontărilor valutar-financiare, exclus în tranzacția barter.

La prima vedere ambele elemente contabile - creanțele comerciale și datoriile comerciale curente recunoscute în rezultatul schimbului – corespund conceptual definiției elementelor monetare. Totodată în cazul schimbului valoric identic ambele elemente contabile urmează să fie compensate integral, deoarece ambele livrări au echivalent valoric similar în valută străină și exclud încasarea sau achitarea ca operație. Nu este clar care livrare trebuie luată ca bază pentru recunoașterea valorii bunurilor, serviciilor, lucrărilor schimbate. În viziunea noastră, ar fi logic de procedat similar schemei de contabilizare a operațiilor prin plăți în avans. Valoarea de cumpărare a livrărilor în cazul tranzacțiilor pe bază de barter (schimburi de bunuri și servicii) trebuie identificată pe prima livrare, fie efectuată, fie primită de agentul economic. Totodată, vom menționa că există și problema nerezolvată a „sultei” prevăzute prin reglementările Codului civil și recunoașterea diferențelor de curs în SNC „Diferențe de curs valutar și de sumă”.

După cum s-a menționat anterior, reforma contabilității are printre obiective primordiale recondiționarea actelor de reglementare normativă a activității de întreprinzător, dar constatăm că efectiv lucrurile stau pe loc. Se atestă diferențieri între prevederile actelor reglementatorii contabile și actele normative civile, bancare, fiscale, vamale. Considerăm că noile acte normative contabile cer analize, completări, explicații suplimentare, cizelări, de fapt ce și au elucidat autorii în această publicație.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Codul civil al Republicii Moldova nr. 1107-XV din 6 iunie 2002. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 82-86 din 22 iunie 2002.
2. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr. 1507 din 31.12.2008 cu privire la aprobarea Planului de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2014. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 10-11 din 23.01.2009.
3. Legea privind reglementarea valutară nr. 62 din 21.03.2008. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 127-130 din 18.07.2008.
4. Nederiță, A. Corespondența conturilor contabile (conform prevederilor S.N.C. și Codului fiscal). - Chișinău: Contabilitate și audit, 2007. 640 p. ISBN 978-9975-9546-4-8
5. Planul general de conturi contabile, aprobat prin Ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 118 din 06.08.2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237 din 22.10.2013.
6. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)...: Incluzând Standardele Internaționale de Contabilitate (IASs) și Interpretările lor la 1 ian. 2007 / Fundația Com. pentru Standarde

Intern. de Contabilitate (IASCF). – Ch.: S. n., 2008 (F.E.-P. "Tipogr. Centrală"). ... 2007. – 2008. - 736 p. ISBN 978-9975-78-704-8

7. Standardele Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 118 din 06.08.2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237 din 22.10.2013.

8. Standardele Naționale de Contabilitate, aprobate prin ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 174 din 25.12.1997. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 88-91 din 30.12.1997.

9. Грибинча А., Долгий К., Евсюкова Р. Международная экономическая деятельность и основы ее проведения. Кишинэу: Centrul Editorial-Poligrafic al USM, 2007. 386 с.

10. Кавторева Я. и др. Валютные операции: порядок осуществления и учет. Харьков: «Фактор», 2008. 256 с.

ASPECTE CONTABILE VIZÎND ÎNFIINȚAREA UNEI PLANTAȚII PERENE ÎN CONDIȚIILE CREDITĂRII ȘI SUBVENȚIONĂRII

**GRÎȚCO Diana, lector universitar, USARB,
PÎNZARU Nelea, lector universitar, USARB**

This article describes the accounting for perennial plantations in conditions of lending and subsidies. It presents how to properly reflected in the accounts calculation of interest on credit took for creating a perennial plantations. The author explains the accounting for capitalization bank interest in conditions benefiting concomitant credit and subsidy.

Keywords: perennial plantations, the costs of setting up perennial plantations, the capitalization of interest, borrowing costs, subsidy.

La momentul actual, executarea lucrărilor de înființare a plantațiilor perene, precum și contabilizarea costurilor aferente constituirii unor astfel de active biologice imobilizate sunt reglementate la nivel național printr-un șir de acte juridice și anume: Legea viei și vinului nr.57-XVI din 10 martie 2006, Legea cu privire la pomicultură nr. 728-XIII din 6 februarie 1996, Hotărârea Guvernului Nr. 705 din 20.10.1995 privind modul de înregistrare la venituri, punere pe rod, casare și defrișare a plantațiilor perene, Regulamentul privind evidența contabilă a plantațiilor viticole în procesul plantării, exploatării și defrișării acestora nr. 21 din 24.02.2014, SNC „Particularitățile contabilității în agricultură”.

Costurile suportate de întreprinderile agricole la înființarea activelor biologice respective se recuperează parțial din fondul de subvenționare a producătorilor agricoli în conformitate cu Regulamentul cu privire la modul de repartizare a mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli aprobat în fiecare an de Guvern și administrat de către Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultură, instituție subordonată Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare (MAIA). Necâtînd la acestea, în practică, există totuși numeroase probleme și neclarități în ceea ce privește modalitatea de contabilizare a creării plantațiilor perene în condițiile subvenționării și creditării.

În conformitate cu SNC „Particularitățile contabilității în agricultură”, costurile privind înființarea plantațiilor perene se recunosc în baza contabilității de angajamente în perioada în care au fost suportate de către entitate. Costurile și cheltuielile menționate sînt evaluate la valoarea contabilă a stocurilor consumate, costurilor cu personalul privind înființarea, exploatarea și defrișarea plantațiilor respective, suma amortizării imobilizărilor necorporale și corporale, serviciile primite de la terți etc.

Costurile de înființare a plantațiilor perene (activelor biologice imobilizate în curs de execuție) includ costurile privind:

- 1) serviciile de elaborare a proiectelor de înființare a plantațiilor;
- 2) pregătirea terenului și solului pentru plantare;
- 3) fertilizarea solului înainte de plantare;
- 4) materialul săditor și plantarea propriu-zisă;
- 5) îngrijirea și protecția plantațiilor perene tinere;

6) completarea golurilor în plantațiile tinere;

7) serviciile antigrindină proprii sau terțe.

Începând cu 1 ianuarie 2014, întreprinderile agricole care au decis să înființeze plantații perene reflectă costurile aferente îngrijirii și protecției acestora pînă la transferarea lor în categoria pe rod în contul de activ 131 „Active biologice imobilizate în curs de execuție”.

Este binecunoscut faptul că pentru înființarea plantațiilor perene sunt necesare sume impunătoare de bani pentru acoperirea costurilor, care uneori pot să se ridice și pînă la cîteva sute de mii de lei la un hectar. În aceste condiții, întreprinderile agricole, mai ales cele nou înființate, sunt nevoite să antreneze credite (pe termen lung sau scurt) de la instituțiile financiare. Prin urmare apare, inevitabil, întrebarea cum să reflectăm corect în contabilitate dobînzile achitate precum și costurile suplimentare aferente împrumuturilor sau creditelor respective.

Răspunsul este formulat în pct. 29 al Regulamentului privind evidența contabilă a plantațiilor viticole în procesul plantării, exploatării și defrișării acestora nr. 21 din 24.02.2014, care spune că „în cazul atragerii unui credit pentru finanțarea costurilor privind înființarea plantației viticole, dobînda ce urmează a fi capitalizată și inclusă în costul acestei plantații conform SNC „Costurile îndatorării” și politicilor contabile ale entității se determină din suma creditului spre rambursare și rata dobînzii”.

Conform SNC „Costurile îndatorării”, dobînzile se reflectă în contabilitate și în situațiile financiare în perioada de gestiune în care ele au fost efectiv suportate (calculate) și se înregistrează separat de suma de bază a datoriilor privind împrumuturile primite. Se permit capitalizării conform standardului sus menționat doar dobînzile pe creditele atribuibile direct achiziției, construcției, înființării sau fabricării unui activ cu ciclu lung de producție.

Pentru capitalizarea și recunoașterea dobînzilor ca parte componentă a activelor biologice în curs de execuție (plantațiilor perene tinere) sunt necesare respectarea anumitor cerințe:

- creditele obținute sunt contractate în exclusivitate pentru înființarea sau îngrijirea plantațiilor perene tinere (pînă la intrarea pe rod);

- suma dobînzilor poate fi determinată cu exactitate, de obicei în baza graficului de achitare a creditului și a dobînzii;

- există o certitudine întemeiată că în viitor entitatea va obține beneficii economice în rezultatul utilizării plantației perene respective.

Capitalizarea dobînzilor începe din momentul cînd sunt respectate concomitent următoarele condiții:

a) creditul a fost utilizat parțial sau integral pentru crearea sau îngrijirea plantațiilor perene tinere (pînă la intrarea pe rod);

b) sunt suportate costurile îndatorării;

c) au început lucrările propriu-zise aferente înființării plantațiilor perene tinere.

Suma dobînzilor calculate și capitalizate se reflectă prin formula contabilă:

Debitul contului 131 „Active biologice imobilizate în curs de execuție”

Creditul contului 511 „Credite bancare pe termen scurt”.

Capitalizarea dobînzilor încetează odată cu transferarea plantațiilor perene tinere în categoria pe rod în baza Actului de punere pe rod a plantațiilor perene.

Însă calcularea dobînzilor poate continua și mai departe pînă la expirarea termenului contractului de credit sau rambursarea totală a creditului. În acest caz dobînzile calculate nu se capitalizează, ci se recunosc ca cheltuieli curente fiind atribuite la contul 714 „Alte cheltuieli din activitatea operațională”.

Un alt suport financiar de care pot beneficia întreprinzătorii agricoli în cazul înființării plantațiilor perene tinere sunt subvențiile. În fiecare an prin Hotărîre de Guvern se aprobă Regulamentul privind modul de repartizare a mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli (în continuare „Regulament”). Astfel pentru anul 2015 acesta a fost aprobat prin Hotărîrea de Guvern nr. 352 din 10.06.2015.

Noțiunea de *subvenție*, conform Regulamentului sus menționat, reprezintă ajutor financiar nerambursabil, acordat din fondul de subvenționare a producătorilor agricoli pentru susținerea investițiilor efectuate de producătorii agricoli care corespund criteriilor de eligibilitate. Mărimea sprijinului acordat se

calculează sub forma cuantumurilor exprimate ca sume fixe la unitate de suprafață utilă plantată (în mii lei la un hectar în funcție de tipul culturii plantate).

Producătorii agricoli care doresc să beneficieze de subvențiile acordate de stat, pot purcede la intentarea procedurii de obținere a subvențiilor din moment ce întrunesc condițiile impuse de Regulament. Acestea, ulterior, completează o cerere de acordare a sprijinului financiar adresată Agenției de Intervenție și Plăți pentru Agricultură.

Alocarea subvențiilor, se realizează numai după verificarea datelor din cererile de acordare a sprijinului financiar. Totodată, trebuie de menționat că nu toate cererile sunt acceptate. Agenția, este în drept să respingă acele cereri care nu corespund modelului sau nu conțin toate informațiile necesare, cu acordarea unui termen de înlăturare a neajunsurilor.

Modul de contabilizare a subvențiilor este prevăzut în SNC „Capital propriu și datorii”. Multitudinea formelor și diversitatea scopurilor de acordare a subvențiilor au dus la gruparea acestora în subvenții pentru exploatare (aferele veniturilor) și subvenții pentru investiții (aferele activelor).

Subvențiile primite pentru înființarea plantațiilor viticole (active biologice imobilizate), pentru sistemele de irigare și instalațiile antiîngheț și antigrindină (imobilizări corporale) reprezintă subvenții aferele activelor, iar cele pentru acoperirea cheltuielilor de defrișare a plantațiilor viticole vechi sau pentru reducerea parțială a datoriilor privind stimularea creditării sau datoriile privind contribuțiile de asigurări sociale etc. – subvenții aferele veniturilor [2].

Astfel, subvențiile aferele veniturilor se recunosc ca venituri curente (contul 612 „Alte venituri din activitatea operațională”), iar subvențiile aferele activelor se recunosc ca venituri în avans, care ulterior sunt reluate la venituri curente în fiecare an de utilizare a activelor subvenționate.

Subvențiile aferele activelor se contabilizează astfel:

Debit contul 234 „Alte creanțe curente” sau

Debit contul 242 „Conturi curente în monedă națională”

Credit contul 424 „Venituri anticipate pe termen lung”.

La transferarea pe rod a plantației perene, punerea în exploatare a sistemelor de irigare și instalațiilor antiîngheț și antigrindină, cota-parte a veniturilor anticipate pe termen lung aferent subvenției atribuibile primului an de exploatare, determinată în funcție de metoda de amortizare, se transferă la veniturile anticipate curente prin formula contabilă:

Debit contul 424 „Venituri anticipate pe termen lung”

Credit contul 535 „Venituri anticipate curente”.

Veniturile și cheltuielile aferele subvenției se contabilizează ca venituri și cheltuieli curente la una și aceeași sumă în una și aceeași perioadă de gestiune astfel:

1) Debit contul 535 „Venituri anticipate curente”

Credit contul 612 „Alte venituri din activitatea operațională”;

2) Debit contul 714 „Alte cheltuieli din activitatea operațională”

Credit contul 133 „Amortizarea și deprecierea activelor biologice imobilizate” sau

Credit contul 124 „Amortizarea imobilizărilor corporale”.

În practică poate fi întâlnită situația când producătorul agricol a luat un credit pentru înființarea plantației perene, totodată beneficiind și de o subvenție din partea statului. În acest caz la determinarea sumei dobânzii permise spre capitalizare trebuie de ținut cont de prevederile punctului 29 din Regulamentul privind evidența contabilă a plantațiilor viticole în procesul plantării, exploatării și defrișării acestora nr. 21 din 24.02.2014. Conform acestuia suma dobânzii permise spre capitalizare se calculează din creditul spre rambursare diminuat cu suma subvenției de care s-a beneficiat.

Dobânda ce nu se capitalizează se reflectă drept majorare concomitentă a cheltuielilor curente și a datoriilor curente.

În cele ce urmează vom precăuta un exemplu de înființare a unei plantații perene în condițiile când entitatea beneficiază concomitent de credit și de o subvenție .

Exemplu. O întreprindere agricolă în primăvara anului 201X a plantat pentru prima dată 25 ha de viță de vie, struguri pentru vin. La începutul lunii aprilie 201X entitatea a luat un credit de la o bancă comercială pe termen de 3 ani în sumă de 1 000 000 lei cu rata dobânzii de 12% anual. În același an entitatea agricolă a

depus la Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultură toate actele necesare și după încheierea contractului respective a beneficiat de un suport financiar în mărime de 25 mii lei pentru un hectar. Mijloacele bănești au fost încasate în luna octombrie 201X la contul curent al entității. Graficul rambursării creditului s-a stabilit în felul următor: 01.05.201X+1 – 30%; 01.05.201X+2 – 30% și 01.03.201X+3 – 40%. Conform politicilor contabile entitatea capitalizează dobânda aferentă creditului.

În contabilitatea întreprinderii agricole, lunar, vor avea loc următoarele calcule și înregistrări contabile aferente dobânzilor pe creditul bancar, ținând cont de subvenția primită:

a) aprilie – septembrie 201X: calcularea și capitalizarea dobânzii : $1000000 \text{ lei} \times 0,12 \div 12 \text{ luni} = 10000 \text{ lei}$

Debit contul 131 „Active biologice immobilizate în curs de execuție” – 10000 lei

Credit contul 511 „Credite bancare pe termen scurt” – 10000 lei.

b) octombrie 201X – aprilie 201X +1:

dobânda lunară permisă spre capitalizare – 3750 lei $[(1000000 \text{ lei} - 625000 \text{ lei}) \times 0,12 \div 12 \text{ luni}]$,
dobânda necapitalizată – 6250 lei $(10000 \text{ lei} - 3750 \text{ lei})$:

Debit contul 131 „Active biologice immobilizate în curs de execuție” – 3750 lei

Debit contul 714 „Alte cheltuieli din activitatea operațională” – 6250 lei

Credit contul 511 „Credite bancare pe termen scurt” – 10000 lei.

c) mai 201X+1: rambursarea primei părți din credit în sumă de 300000 lei $(1000000 \text{ lei} \times 30\%)$:

Debit contul 511 „Credite bancare pe termen scurt” – 300000 lei

Credit contul 242 „Conturi curente în monedă națională” – 300000 lei.

d) mai 201X+1 – aprilie 201X+2 :

dobânda lunară permisă spre capitalizare – 750 lei $[(1000000 \text{ lei} - 625000 \text{ lei} - 300000 \text{ lei}) \times 0,12 \div 12 \text{ luni}]$,
dobânda necapitalizată – 6250 lei $[(1000000 \text{ lei} - 300000 \text{ lei}) \times 0,12 \div 12 \text{ luni}] - 750 \text{ lei}$:

Debit contul 131 „Active biologice immobilizate în curs de execuție” – 750 lei

Debit contul 714 „Alte cheltuieli din activitatea operațională” – 6250 lei

Credit contul 511 „Credite bancare pe termen scurt” – 7000 lei.

e) mai 201X+2: rambursarea părții a doua din credit în sumă de 300000 lei $(1000000 \text{ lei} \times 30\%)$:

Debit contul 511 „Credite bancare pe termen scurt” – 300000 lei

Credit contul 242 „Conturi curente în monedă națională” – 300000 lei.

f) mai 201X+2 și pînă la rambursarea integrală a creditului entitatea va contabiliza dobânda ca majorare a cheltuielilor curente și a datoriilor curente, deoarece creditul care urmează a fi rambursat este mai mic decît suma subvenției de care s-a beneficiat (dobânda lunară va constitui 4000 lei $[(1000000 \text{ lei} - 600000 \text{ lei}) \times 0,12 \div 12 \text{ luni}]$).

Debit contul 714 „Alte cheltuieli din activitatea operațională” – 4000 lei

Credit contul 511 „Credite bancare pe termen scurt” – 4000 lei.

În concluzie, suntem de părerea că intervenția statului în agricultură sub formă de subvenții este o necesitate, dat fiind faptul că această ramură este puțin atractivă, iar alocările respective sub formă de sprijin financiar din partea statului vor duce la stimularea și încurajarea investițiilor în acest domeniu, va avea un efect de extindere asupra creării locurilor de muncă, reducerea sărăciei, îmbunătățirea economiei țării, în general.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Standardele Naționale de Contabilitate. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22 octombrie 2013.
2. Regulamentul privind evidența contabilă a plantațiilor viticole în procesul plantării, exploatării și defrișării acestora nr. 21 din 24.02.2014. În: Monitorul Oficial nr.53-59/310 din 07.03.2014.
3. Regulamentul privind modul de repartizare a mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli pentru anul 2015 aprobat prin Hotărîrea de Guvern nr. 352 din 10.06.2015. În: Monitorul Oficial Nr. 144-149 din 12.06.2015.
4. Frecăuțeanu, A. Contabilitatea activelor biologice immobilizate. Chișinău, S. n., 2015.-246p. ISBN 978-9975-56-218-8.

PROBLEMATICA CALITĂȚII INFORMAȚIILOR CONTABILE ÎN LUAREA DECIZIILOR MANAGERIALE

GRÎU Maia, lector USEM, drd. ASEM

The accounting information represents something abstract, a product of intelligent knowledge, but at the same time it is an omnipresent reality, that everybody is faced with everyday, with or without their will.

The quality of the accounting information is not only a support of the decision making process, but also an enhancer of the relationship between different departments in a company, namely the level of cooperation and collaboration put together in order to reach the economic target

Keywords: accounting information, intelligibility, relevance, comparability, accounting policies.

Ideea articolului este de larg interes pentru profesia contabilă. Literatura de specialitate tratează subiectul în diferite planuri și din diferite ipostaze, însă toți autorii susțin faptul că de calitatea informației contabile se leagă gradul de evoluție și percepție al fenomenelor economice.

Prin elaborarea prezentului studiu am încercat să evidențiem rolul pe care informațiile obținute din procesul de producție prin intermediul situațiilor contabile îl are în crearea de strategii de dezvoltare a unei entități economice și dacă există limite în ce privește informația contabilă.

La nivelul entităților economice, informația contabilă circulă sub forma datelor specifice, care se constituie din surse interne sau externe în vederea comunicării în interiorul entității sau comunicării către anumiți destinatari externi [2, p.147].

Analizii financiare preiau informația brută și o transformă într-un alt tip de informație, ceea ce reflectă capacitatea lor de a înțelege, sintetiza și interpreta informația în calitatea ei de materie primă.

Evoluția informației economice a fost și este impusă de evoluția sistemelor naturale și sociale, realitate obiectivă ce presupune cunoașterea permanentă a stării și funcționalității elementelor componente ale sistemului ce a determinat dezvoltarea sistemului informațional economic.

Informația economică este astăzi prezentă în toate domeniile de activitate, fără de care progresul ar fi încetinit sau chiar inexistent.

Astfel, de calitatea informației contabile depinde însăși evoluția tuturor entităților economice, așa încât noi considerăm că, contabilitatea este o disciplină științifică independentă, cu un statut propriu în familia științelor sociale.

În urma utilizării unor informații economice de calitate, diferitele entități sau întreprinzători privați pot evalua corect riscurile sau oportunitățile de afaceri. Majoritatea informațiilor financiar-contabile prezintă latura fiscală și sunt cuprinse în bilanț, contul de rezultate, anexe și alte documente explicative, documente ce trebuie înaintate către instituțiile financiare și care mai apoi sunt întâlnite în presa economică de specialitate [3, p. 60].

Datorită caracterului său sistematic cât și al diversității informațiilor pe care le pune la dispoziție, contabilitatea este principala sursă de informații necesare analizelor financiare, analize ce sunt premergătoare deciziei manageriale.

Informațiile contabile furnizate de către conturile contabile sintetice și analitice, servesc analizei economico-financiare drept materie primă, în elaborarea unor diagnosticări puternic bazate pe realitatea economico-financiară regăsită cu deosebită acuratețe în conturile contabile.

În analiza eficienței globale a unei entități economice este deosebit de importantă cantitatea și calitatea informațiilor de natura financiar-contabilă pe care o utilizăm la un moment dat în sistemul entităților economice, de preferință din ce în ce mai analitice. Caracteristicile calitative sunt atributele care determină utilitatea informației oferite de situațiile financiare.

Cadrul General pentru întocmirea și prezentarea situațiilor financiare menționează caracteristicile calitative care determină utilitatea informațiilor din situațiile financiare prin: inteligibilitate, relevanță

(pragul de semnificație), credibilitate (reprezentarea fidelă, prevalența economicului asupra juridicului, neutralitate, prudență, exhaustivitate), comparabilitate [1].

a) *Inteligibilitatea*. O calitate esențială a informațiilor furnizate de situațiile financiare este aceea că ele trebuie să fie ușor înțelese de utilizatori. În acest scop, se presupune că utilizatorii dispun de cunoștințe suficiente privind desfășurarea afacerilor și a activităților economice, de noțiuni de contabilitate și au dorința de a studia informațiile prezentate, cu atenția cuvenită.

Totuși, informațiile asupra unor probleme complexe, care ar trebui incluse în situațiile financiare datorită relevanței lor în luarea deciziilor economice, nu ar trebui excluse doar pe motivul că ar putea fi prea dificil de înțeles pentru anumiți utilizatori.

b) *Relevanța*. Pentru a fi utile, informațiile trebuie să fie relevante pentru luarea deciziilor de către utilizatori. Informațiile sunt relevante atunci când influențează deciziile economice ale utilizatorilor, ajutându-i pe aceștia să evalueze evenimente trecute, prezente sau viitoare, să confirme sau să corecteze evaluările lor anterioare. Relevanța informației este influențată de natura sa și de pragul de semnificație. În anumite cazuri, natura informației este suficientă, prin ea însăși, pentru a determina relevanța sa. În alte cazuri, atât natura, cât și pragul de semnificație sunt importante. În înțelesul prezentelor reglementări, se consideră că o informație este semnificativă dacă omiterea sau prezentarea sa eronată poate influența deciziile economice ale utilizatorilor, luate pe baza situațiilor financiare anuale.

c) *Credibilitatea*. Pentru a fi utilă, informația trebuie să fie și credibilă. Informația este credibilă atunci când nu conține erori semnificative, nu este părtinitoare, iar utilizatorii pot avea încredere că reprezintă corect ceea ce și-a propus să reprezinte sau ceea ce se aștepta, în mod rezonabil, să reprezinte. Pentru a fi credibilă, informația trebuie să reprezinte cu fidelitate tranzacțiile și alte evenimente pe care aceasta fie și-a propus să le reprezinte, fie este de așteptat, în mod rezonabil, să le reprezinte.

Pentru ca informația să prezinte credibil evenimentele și tranzacțiile pe care își propune să le reprezinte, este necesar ca acestea să fie contabilizate și prezentate în concordanță cu fondul și realitatea lor economică, și nu doar cu forma lor juridică. De asemenea, pentru a fi credibilă, informația cuprinsă în situațiile financiare trebuie să fie neutră, adică lipsită de influențe.

Pentru a fi credibilă, informația din situațiile financiare trebuie să fie completă. O omitere poate face ca informația să fie falsă sau să inducă în eroare și astfel să nu mai aibă caracter credibil și să devină defectuoasă din punct de vedere al relevanței.

d) *Comparabilitatea*. Utilizatorii trebuie să poată compara situațiile financiare ale unei entități în timp, pentru a identifica tendințele în poziția financiară și performanțele sale. Utilizatorii trebuie să poată compara situațiile financiare ale diverselor entități, pentru a le evalua poziția financiară și performanța.

Astfel, măsurarea și prezentarea efectului financiar al aceluiași tranzacții și evenimente trebuie efectuate într-o manieră consecventă în cadrul unei entități și de-a lungul timpului pentru acea entitate și într-o manieră consecventă pentru diferite entități.

Nevoia de comparabilitate nu trebuie confundată cu simpla uniformitate și nu trebuie să devină un impediment în introducerea de politici contabile îmbunătățite. Nu este indicat pentru o entitate să continue să evidențieze în contabilitate, în aceeași manieră, o tranzacție sau un alt eveniment dacă politica adoptată nu menține caracteristicile calitative de relevanță și credibilitate. De asemenea o entitate nu trebuie să-și lase politicile contabile nemodificate atunci când există alternative mai relevante și mai credibile.

Renumitul savant român N. Feleagă accentuează că „simpla enumerare a criteriilor de evaluare a calității informației financiare este de o mare utilitate pentru normalizatorii, practicienii și autorii contabili, pentru conducătorii de întreprinderi și utilizatorii externi ai documentelor de sinteză. Aceste calități sunt necesare, în special, normalizatorilor și reprezentanților profesiei, în vederea formulării de norme contabile care să fie în acord cu obiectivele informației financiare” [5, p.25].

Este evident faptul ca un manager, pentru a obține o rentabilitate superioară a întregii activități economice în cadrul entității pe care o administrează, trebuie să-și maximizeze funcția economică a profitului și să-și minimizeze costurile. Cum poate face asta dacă nu prin utilizarea unor informații economice de calitate.

Totalitatea informațiilor financiar-contabile furnizate de conturile sintetice și analitice la nivelul

fiecărei entități economice duc la construirea bilanțului contabil, ca o sinteză a tuturor mișcărilor de natură patrimonială regăsite în cadrul exercițiului financiar-contabil.

Calitatea și credibilitatea informațiilor difuzate de entități constituie o preocupare constantă a organismelor de normalizare atât în perioadele de stabilitate economică și financiară, cât și în perioadele de criză. La toate etapele procesului de luare a deciziilor se utilizează diferite informații care trebuie controlate de contabilitate și care trebuie să corespundă cerințelor calitative, întru a fi necesare și utile procesului decizional managerial.

Având în vedere că utilizatorii externi nu au acces decât la informațiile supuse obligației legale de publicare, conținute de situațiile financiare anuale, deciziile pe care le iau aceștia sunt profund marcate de fidelitatea și calitatea datelor furnizate de emitenții situațiilor financiare.

Ca o concluzie a celor relatate, informația contabilă este cea mai reală, precisă, completă și operativă informație, ceea ce ne face să afirmăm că este suportul procesului managerial.

Prin urmare, calitatea informației furnizate de contabilitate influențează fundamentarea deciziilor economice eficiente și operative, acesta fiind principalul motiv pentru studierea contabilității, ce constă în obținerea cunoștințelor și aptitudinilor necesare pentru a participa la luarea unor decizii economice importante.

Astfel informația contabilă, trimisă către structura managerială și utilizată în procesul decizional susține această decizie ca fiind o decizie pertinentă.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), inclusiv Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS) și Interpretări la 1 ianuarie 2007. - București: CECCAR, 2007
2. NEGRESCU M. Caracteristicile informației financiare în contextul evoluțiilor contemporane, Revista Contabilitate și informatică de gestiune, nr.9/2010, Editura ASE, București;
3. FELEAGĂ L. Contabilitate financiară, o abordare europeană și internațională, vol.1, Editura Infomega, București, 2009;
4. TODA N., Teoria contabilității și situațiile financiare, Editura Eternitas, 2012.
5. FELEAGĂ N. Îmblânzirea junglei contabilității – concept și normalizare în contabilitate. - București: Editura Economică, 1996
6. NEDERIȚĂ A. Aspecte problematice privind aplicarea principiului prudenței în contabilitate și fiscalitate // Contabilitate și audit, 2008, nr.7.

CONTABILITATEA IMPOZITULUI PE PROFIT: REGLEMENTĂRI NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE

GUȚAN Viorica, UCCM

This article examines how to account expenses and revenues for income tax purposes. After examination of international regulations (International Accounting Standards 12 "Income Taxes)" and national (National Accounting Standards "Expenses"), as well as for the purpose of following the principle of accounting to not reimburse for revenues and expenditures, the author recommends opening new general ledger accounts for expenditures and revenues that are current and for future periods considering income tax purposes. Furthermore, it examines how to account the differences on revaluation of property, and the tax incentives.

Keywords: current debt on corporation tax, the current tax receivable, deferred profit tax liability, deferred profit tax claim.

În conformitate cu reglementările § 34-36 din SNC „Cheltuieli” [7] pentru contabilizarea impozitului pe profit entitățile economice aplică metoda impozitului curent sau metoda impozitului amânat. Regulile de contabilizare a impozitului pe profit prin metoda impozitului curent sunt fixate în SNC

„Cheltuieli”, iar regulile de contabilizare a impozitului pe profit prin metoda impozitului amânat sunt reglementate de IAS 12 „Impozitul pe profit” [6].

Pentru determinarea rezultatului financiar și întocmirea situațiilor financiare se impune calcularea cheltuielilor privind impozitul pe profit [7]. IAS 12 „Impozitul pe profit”, spre deosebire de SNC „Cheltuieli” [6], prevede calcularea nu doar a cheltuielilor privind impozitul pe profit, ci și a veniturilor privind impozitul pe profit. Apare întrebarea: pe ce conturi contabile și în ce situații se vor înregistra cheltuieli și venituri privind impozitul pe profit? Concomitent, mai sunt necesare cercetări privind influența diferențelor fiscale privind reevaluarea imobilizărilor și facilităților fiscale asupra cheltuielilor (veniturilor) privind impozitul pe profit.

Cheltuiala (venitul) privind impozitul pe profit reprezintă valoarea agregată privind impozitul curent și cel amânat inclusă în determinarea profitului sau a pierderii pentru o perioadă de gestiune (§ 5 din IAS 12 „Impozitul pe profit”).

În Republica Moldova pentru evidența cheltuielilor privind impozitul pe profit este destinat contul 731 „Cheltuieli privind impozitul pe venit”. Potrivit Planului general de conturi veniturile privind impozitul pe profit nu se evidențiază separat.

În viziunea noastră, veniturile și cheltuielile privind impozitul pe profit pot fi contabilizate separat. În acest scop recomandăm, ca clasa a VI „Venituri” să includă grupa 63 „Venituri privind impozitul pe profit” și conturile sintetice 631 „Venituri privind impozitul pe profit curent” și 632 „Venituri privind impozitul pe profit amânat”, iar clasa a VII „Cheltuieli” să includă grupa 73 „Cheltuieli privind impozitul pe profit” și conturile sintetice aferente impozitului pe profit 731 „Cheltuieli privind impozitul pe profit curent” și 732 „Cheltuieli privind impozitul pe profit amânat”.

Operațiile de bază privind calcularea, trecerea în cont și achitarea impozitului pe profit în baza conturilor recomandate sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1. Formule contabile privind contabilitatea impozitului pe profit

Conținutul operațiunii economice	Corespondența conturilor	
	Debit	Credit
Reflectarea impozitului pe profit achitat în rate pe parcursul anului	731	541
Calcularea datoriei curente aferentă impozitului pe profit	731	534 1
Calcularea datoriei amânate aferentă impozitului pe profit	732	428
Calcularea activului amânat aferent impozitului pe profit	172	632
Reversarea (reluarea) datoriei amânate aferentă impozitului pe profit	428	632
Reversarea (reluarea) activului amânat aferent impozitului pe profit	732	172
Înregistrarea sumei impozitului pe profit ca rezultat al reversării diferenței temporare deductibile în cazul obținerii pierderii fiscale	225	631
Închiderea conturilor de cheltuială curentă cu impozit pe profit	351	731
Închiderea conturilor de cheltuială amânată cu impozit pe profit	351	732
Închiderea conturilor de venituri curente cu impozit pe profit	631	351
Închiderea conturilor de venituri amânate cu impozit pe profit	632	351

Pe lângă înregistrările contabile examinate privind contabilitatea impozitului pe profit apare problema recunoașterii și contabilizării diferențelor aferente reevaluării imobilizărilor și utilizării facilităților fiscale.

SNC „Imobilizări necorporale și corporale” [7] nu abordează modul de reflectare în contabilitate a diferențelor din reevaluarea imobilizărilor. IFRS-urile (IAS 16 „Imobilizări corporale”, IAS 38 „Imobilizări necorporale”, IAS 40 „Investiții imobiliare” și IFRS 9 „Instrumente financiare” [6]) prevăd două metode de evaluare ulterioară a imobilizărilor: la valoarea contabilă (la cost) sau în baza modelului reevaluării. Potrivit § 41 din IAS 16 „Imobilizări corporale”, în cazul evaluării imobilizărilor în baza modelului reevaluării, doar surplusul din reevaluarea obiectului de mijloc fix se atribuie la capital propriu. Potrivit IAS 16 „Imobilizări corporale” [6] și IAS 36 „Deprecierea activelor” [6] reducerea valorii

contabile a obiectelor de mijloace fixe se atribuie la contul de cheltuieli din operațiuni cu active imobilizate.

În scopuri fiscale (*art. 27 (11), 20 z^o, 24 (18) din CF*) nu se recunosc diferențele din reevaluarea mijloacelor fixe [3]. Prin urmare, în Declarația cu privire la impozitul pe venit VEN 12 venitul din reevaluarea mijloacelor fixe se înregistrează pe rd. 02016 din Anexa 1D, iar cheltuielile din reevaluarea mijloacelor fixe se înregistrează pe rd. 03041 din Anexa 2D. În col. 2 pe rd. 02016 și rd. 03041 din Declarație se va înregistra respectiv ecartului din reevaluare și pierderea din reevaluare recunoscute în contabilitatea financiară, iar în scopuri fiscale se va înregistra „zero”.

Totodată, diferențele din reevaluarea mijloacelor fixe nu se raportează la modificarea bazei valorice a obiectelor respective.

În conformitate cu § 20 din IAS 12 „*Impozitul pe profit*”[6] diferența dintre valoarea contabilă a activului reevaluat și baza sa fiscală reprezintă o diferență temporară și dă naștere unei datorii sau unei creanțe privind impozitul amânat. Acest lucru este adevărat chiar și atunci când:

a) entitatea nu intenționează să cedeze activul. În asemenea cazuri, valoarea contabilă reevaluată a activului va fi recuperată prin utilizare și acest lucru va genera un venit impozabil care depășește valoarea amortizării permise în scopuri fiscale în perioadele următoare; sau

b) impozitul asupra câștigurilor de capital este amânat dacă încasările din cedarea activului sunt investite în active similare. În astfel de cazuri, impozitul va deveni, în ultimă instanță, plătitibil la vânzarea sau folosirea activelor similare.

Odată cu implementarea noilor SNC, la ieșirea (derecunoașterea) activelor reevaluate surplusul aferent se decontează nu la venituri, ci direct la profit nerepartizat (pierdere neacoperită) al anilor precedenți (pct. 41 din IAS 16 „*Imobilizări corporale*”). În legătură cu acest fapt nu se cer ajustări speciale în Declarația VEN 12.

În tabelul 2 se prezintă înregistrările contabile aferente impozitelor amânate provenite din reevaluarea mijloacelor fixe potrivit reglementărilor contabile din 1 ianuarie 2014 cu utilizarea conturilor de venituri și cheltuieli privind impozitul pe profit recomandate spre implementare de către autor.

Tabelul 2. Înregistrări contabile aferente impozitelor amânate provenite din reevaluarea mijloacelor fixe

№	Conținutul operațiunilor economice	Corespondența conturilor	
		Debit	Credit
	<i>Ecartul din reevaluare</i>		
1.	Calcularea datoriei amânate privind impozitul pe profit din suma majorării valorii contabile a mijlocului fix	343	428
2.	Trecerea sumei majorării valorii contabile a mijlocului fix ieșit la cheltuieli privind impozitul pe profit	732	343
3.	Reversarea diferenței temporare impozabile la ieșirea activului	428	632
4.	Trecerea cheltuielilor privind impozit pe profit la rezultatul financiar total	351	732
5.	Trecerea veniturilor privind impozit pe profit la rezultatul financiar total	632	351
	<i>Pierderile din reevaluare</i>		
1.	Calcularea creanței amânate privind impozitul pe profit de la suma reducerii valorii contabile a mijlocului fix	172	632
2.	Reversarea diferenței temporare deductibile la ieșirea activului	732	172
3.	Trecerea veniturilor privind impozit pe profit la rezultatul financiar total	632	351
4.	Trecerea cheltuielilor privind impozit pe profit la rezultatul financiar total	351	732

Sursa: elaborată de autor

O altă problemă care se atestă este modul de ținere a evidenței facilităților fiscale. În acest caz identificăm două probleme:

- 1) în ce context facilitățile fiscale privind impozitul pe profit se recunosc în componența cheltuielilor (veniturilor) privind impozitul pe profit;
- 2) cum se reflectă în contabilitate aceste facilități fiscale.

Vom încerca să răspundem la aceste întrebări examinând fiecare element în parte.

Facilitățile (scutirile) aferente impozitului pe venit sînt reglementate de prevederile Titlului II al Codului și ale Legii, cu modificările și completările ulterioare, precum și a Legii bugetului de stat pe anul respectiv. La determinarea obligațiilor fiscale privind impozitul pe venit, agenții economici pot utiliza facilitățile sub formă de:

- reducere parțială sau totală a profitului impozabil;
- scutire a unui anumit quantum al venitului;
- reducere a cotei de impozitare sau scutire totală de plată a impozitului.

Potrivit Planului general de conturi contabile [5] pentru evidența facilităților fiscale poate fi utilizat contul extrabilanțier 925 „Facilități fiscale” sau conturile contabilității financiare privind evidența finanțărilor și încasărilor cu destinație specială pe termen lung și curent (425, 537).

Probleme aferente contabilizării facilităților fiscale privind impozitul pe profit au fost abordate de cercetătorii *Nederița A.* [4, p. 24], *Lapițcaia L.* [8, p. 18-20], *Balan I.* [1, p. 177-182]. În opinia autorilor nominalizați, contul extrabilanțier prevăzut de planul general de conturi este mai simplu în aplicare. Totodată, pentru evidența sumelor facilităților fiscale acordate, în cazurile când trebuie respectate careva condiții stabilite de prevederile Codului fiscal, este rezonabil utilizarea conturilor destinate evidenței finanțărilor și încasărilor cu destinație specială. Acceptarea facilității în acest caz reprezintă o diminuare a datoriei curente privind impozitul pe profit și se reflectă în debitul contului 534 „Datorii față de buget”, subcontul 5341 „Datorii privind impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător și profesională” și creditul contului 425 „Finanțări și încasări cu destinație specială pe termen lung” sau 537 „Finanțări și încasări cu destinație specială curente”, în funcție de durata condițiilor stabilite de legislația fiscală.

La expirarea termenului indicat în articolul corespunzător al actului legislativ suma facilității privind impozitul pe profit este constatată ca o componentă separată a veniturilor privind impozitul pe profit prin formula:

Debit contul 425 „Finanțări și încasări cu destinație specială pe termen lung” sau

Debit contul 537 „Finanțări și încasări cu destinație specială curente”

Credit contul 631 „Venit privind impozitul pe profit curent”.

Dacă entitatea nu a întrunit condițiile obținerii facilităților, atunci anularea acesteia se va înregistra prin debitul contului de finanțări și încasări cu destinație specială (425 sau 537) și creditul contului 534 „Datorii față de buget”, subcontul 5341 „Datorii privind impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător și profesională”.

În viziunea noastră, utilizarea conturilor de finanțări și încasări cu destinație specială pentru contabilizarea facilităților fiscale privind impozitul pe profit condiționează sporirea sau reducerea datoriei curente privind impozitul pe profit. Pe când contul extrabilanțier 947 „Facilități fiscale”, fiind un cont extrabilanțier va prezenta doar date informative privind mărimea facilităților utilizate. În acest caz facilitățile fiscale nu vor fi componente ale conturilor de cheltuieli (venituri) privind impozitul pe profit.

Este de menționat, că veniturile obținute în urma utilizării facilităților fiscale sunt recunoscute în contabilitatea financiară, iar în scopuri fiscale se referă la venituri neimpozabile, formând o diferență între rezultatul contabil și fiscal. În Anexa 1 D rd. 02014 din Declarația cu privire la impozitul pe venit VEN 12 în col. 2 se va înregistra suma venitului în urma utilizării facilităților fiscale, iar în col. 3 se va indica „zero”. Astfel, diferența obținută va micșora profitul impozabil al entității. Totodată, cheltuielile aferente impozitului în mărimea facilității fiscale nu se deduc, deoarece nu întrunesc condițiile art. 24 (1) din CF privind „achitarea sau suportarea” acestora de către contribuabil. În acest caz se va completa Anexa 2 D rd. 03046 din Declarația cu privire la impozitul pe venit VEN 12 în col. 2 se va înregistra suma cheltuielilor aferente impozitului în mărimea facilității fiscale, iar în col. 3 se va indica „zero”. În consecință, această diferență va spori profitul impozabil.

În concluzie, stabilim că în vederea respectării principiului necompensării veniturilor și cheltuielilor și cerințelor IAS 12 „Impozit pe profit” se impune divizarea cheltuielilor de venituri privind impozitul pe profit. În cazul utilizării metodei impozitului curent se vor înregistra doar cheltuieli și venituri curente privind impozitul pe profit, iar în cazul utilizării metodei impozitului amânat se va înregistra atât cheltuieli și venituri curente, cât și amânate privind impozitul pe profit.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Codul fiscal, nr.1163-XIII din 24 aprilie 1997. In: Contabilitate și audit, 2015. nr.1.
2. Planul general de conturi contabile, aprobat prin Ordinul Ministerului Finanțelor al RM nr.118 din 06.08.2013. În: Monitorul Oficial al R.M. nr. 233-237 din 22.10 2013.
3. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). În: Monitorul Oficial al RM din 30 decembrie 2008 (ediție specială), Chișinău. 736 p.
4. Standardele Naționale de Contabilitate. În: Monitorul Oficial al RM, 22.10.2013, nr. 233.
5. Balan I. Contabilitatea micului business. UASM. Chișinău: Editura UASM, 2007. 225 p.
6. Bucur V., Țurcanu V, Graur A. Contabilitatea impozitelor. Chișinău: ASEM, Ed. Tipografia Centrală, 2005. - 562 p.
7. Nedeița A. Probleme metodologice ale contabilității veniturilor și cheltuielilor întreprinderii. Teza de doctor habilitat în economie. Chișinău: ASEM, 2007. 278 p.
8. Лапицкая Людмила. Целевое финансирование: учет и налогообложение. В: Contabilitate și audit, 2006, № 7, с. 18-20.

PERCEPȚIA MEDIULUI ECONOMIC ROMÂNESC CU PRIVIRE LA ADOPTAREA STANDELOR INTERNAȚIONALE DE RAPORTARE FINANCIARĂ

**MARIN Andreea Mihaela, drd., asist. univ., Universitatea de Vest din Timișoara
Universitatea Eftimie Murgu din Reșița
LESCONI-FRUMUȘANU Nătălița Mihaela, dr., lect. univ.,
Universitatea Eftimie Murgu din Reșița**

The Adopting of the International Financial Reporting standards by the accounting professionals who activate in the Romanian business environment has met with difficulties due to the lack of similarities identified between the Romanian accounting system and the international system of reference. This fact was often presented in topic papers and conferences by representatives of the academic environment as well as by specialists in the area. In this context, we drafted this paper through which we outline an overview of the adopting of International Financial Reporting Standards in Romania, referring to questions raised by legislators and specialists in the field within the specific literature.

Keywords: International Financial Reporting Standards, financial statements, accounting regulations.

Evoluția reglementărilor contabile românești, deși descrie o linie de evoluție sinusoidală de-a lungul celor două decenii post-comuniste, tinde să se încadreze pe direcția imprimată de procesul internațional de convergență contabilă internațională. Însă, implicațiile procesului de convergență contabilă reprezintă modificări structurale și de percepție a mediului contabil românesc, determinate de o preluare necorespunzătoare a modelului contabil internațional. Feleagă și Feleagă, 2006 atrag atenția incapacității mediului contabil românesc de a da naștere unei „contabilități românești”, susținând că „aproape totdeauna sistemul contabil practicat în țara noastră, indiferent că a fost consecința unei fracture istorice sau nu, a fost și este un produs de import”.

Utilizând, de asemenea, o abordare instituțională, Albu et. al., 2011 reiterează aceeași stare de fapt, constatând că modelul economic românesc reprezintă o ajustare locală a modelului contabil internațional, generat prin diferite strategii de izomorfism coercitiv, sub presiunea instituțiilor financiare internaționale.

Totuși, aceștia relevă și existența unor strategii de izomorfism normativ, implementate la nivelul marilor cabinete de audit, prin care se pun bazele condițiilor și metodelor de lucru corespunzătoare specificului mediului economic românesc. Nu în ultimul rând, în rândul companiilor multinaționale se observă o preluare fidelă a practicilor contabile consacrate la nivel internațional, tocmai în ideea de a reduce costurile de raportare financiară, și a spori comparabilitatea informației contabile.

În ciuda semnalelor emise atât de practicieni, cât și de academicieni în sprijinul procesului de convergență contabilă, realitatea consemnează o variabilitate semnificativă la nivelul practicilor de raportare financiară în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (Nobes, 2011). Aceeași situație are loc și în cazul României, al cărei sistem contabil se dovedește incompatibil cu referențialul internațional contabil, în ceea ce privește cadrul instituțional de aplicare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară și deopotrivă divergențele de fond culturale. Totodată, o importanță reală o ocupă complexitatea standardelor contabile, gradul de dezvoltare al profesiei contabile, motivațiile preparatorilor pentru o opțiune contabilă, lipsa resurselor necesare implementării și monitorizării conformității politicilor contabile cu cerințele Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, lipsa unei culturi contabile a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, conectarea contabilității la fiscalitate, ori lipsa de înțelegere a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, sau a ghidurilor profesionale (Albu et. al, 2011).

Mai rămâne de văzut care ar fi răspunsul mediului contabil românesc la întrebarea ridicată de Burlaud, 2013 în ceea ce privește prioritizarea obiectivului situațiilor financiare de a fi relevante sau de a reflecta o imagine fidelă, având în vedere faptul că Cadrul Conceptual de Raportare Financiară nu reclamă vreo stare conflictuală în acest sens. Această chestiune este cu atât mai stringentă cu cât amprenta modelului contabil francez încă persistă în mediul contabil românesc prin componentul principiului prudenței contabile. Acest principiu, deși consacrat și validat inclusiv la nivelul directivelor europene, conduce adeseori la stări conflictuale între obiectivul de reprezentare fidelă al situațiilor financiare și respectiv caracteristica calitativă a relevanței informației contabile. Exemplu concret este cel al persistenței practicilor de evaluare contabilă de a opta pentru modelul costului istoric care afectează, mai ales în condițiile unui sistem economic emergent ca cel al țării noastre, relevanța informației contabile percepută de actorii pieței de capital. În plus, complexitatea standardelor contabile în materie de evaluare utilizând valoarea justă ca și baza de evaluare contabilă determină în mare măsură reticența profesioniștilor contabili vis-a-vis de această soluție alternativă a costul istoric. În plus, lipsa unei piețe de capital dezvoltate și prevalența fiscalității asupra regulii contabile amplifică această utopie, conducând la aplicarea oportunistă și a altor principii contabile, cum este și cazul principiului prevalenței economicului asupra juridicului (Istrate, 2011; Istrate, 2012).

Cel mai adesea, factorul cultural își pune amprenta vizibil pe rezultatele eforturilor de conceptualizare a modelului contabil, prin integrarea terminologiei utilizate de referențialul contabil internațional, în cadrul demersurilor de traducere a standardelor contabile internaționale. Această realitate este ilustrată și la nivelul mediului contabil românesc de către Albu et al., 2011 care relevă câteva considerente privind preluarea deformată a unor concepte contabile fundamentale, cum este cazul conceptului de imagine fidelă. Acest studiu atestă încă o dată și substratul istoric al modelului contabil românesc având în vedere ca normalizatorii români au optat pentru varianta aleasă de modelul contabil francez, care definește imaginea fidelă prin regularitatea și sinceritatea politicilor contabile.

Relevante, în aceasta notă, sunt și concluziile desprinse din studiul lui Vladu et al., 2012 care semnalează importanța crescută acordată de manageri, auditori și experți contabili conceptului de „true and fair view”. Însă, deși conceptul TFV se dovedește a fi extrem de operațional în mediul contabil românesc, există și la ora actuală concepții diferite în rândul celor trei categorii de actori ai pieței informației contabile privind semnificația sa. Pornind de la 10 aserțiuni ce definesc în literatura de specialitate conceptul de TFV, aceștia constată mai curând o explicare a conceptului prin intermediul termenului de imagine fidelă, provenit din cultura contabilă franceză. Motivul ar putea fi faptul că standardele contabile internaționale nu sunt pe deplin înțelese, ceea ce ar trebui să îndemne profesia contabilă și mediul educațional la o implicare reală în acordarea de consultanță și pregătire profesională continuă. Totodată, deși reglementările contabile locale au preluat acest concept sub forma conceptului de imagine fidelă, nu s-a reușit o definiție clară a

conceptului, fapt ce generează oportunitatea unei sfere largi de manipulare contabilă prin intermediul estimărilor contabile utilizate.

La baza deciziei de adoptare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară stă dezbateră în jurul analizei cost-beneficii a unei asemenea decizii. Deși literatura de specialitate abundă în ultima perioadă cu lucrări ce tratează acest subiect, sunt voci care atrag semnale de alarmă cu privire la acuratețea rezultatelor obținute în urma adoptării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (Christensen, 2012), acesta justifică interesul scăzut de adoptare voluntară a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară la nivel global pe seama incapacității mediului academic de a tranșa problema balansării costurilor implicate de adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară cu beneficiile aferente.

În cazul țării noastre, această dezbateră este la început de drum, predominând analiza ex-ante, care urmărește modelarea percepțiilor preparatorilor și utilizatorilor situațiilor financiare, în raport cu decizia de adoptare și implementare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, din lipsa unei baze de date consistente.

Lonașcu et al., 2007 au reușit să contureze patru tipuri de costuri aferente implementării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, respectiv costuri de personal, costuri necesare ajustării sistemelor informatice, costuri de consultanță, și nu în ultimul rând costuri generate de raportarea unui set dublu de situații financiare de sinteză. De remarcat în această ordine de idei, faptul că raportarea unui set dublu de situații financiare a fost semnalată într-o mai mică măsură (doar în procent de 23.7%), comparativ cu celelalte costuri sus menționate. Dar studiul atestă că aceste costuri nu trebuie neglijate, chiar dacă discutăm de reconcilierea cifrelor raportate conform reglementărilor contabile locale. Totodată, studiul relevă un nivel relativ scăzut al costului de implementare a Standardelor Internaționale de Contabilitate/Standardelor Internaționale de Raportare Financiară în raport cu profitul operațional, de aproximativ 0.0035%. Însă, variația costului în raport cu mărimea entității ne determină să subscriem aprecierile autorilor care susțin că asemenea discrepanțe pot fi justificate pe seama unei adoptări parțiale a referențialului contabil internațional de către entitățile mai mici. Dar aceste aprecieri trebuie luate în considerare cu precauție, având în vedere că capitalizarea unei entități nu se traduce în mod implicit printr-un model de afacere complicat, tranzacții economice complexe sau în volum mare.

De asemenea, Girbina et. al., 2012 atestă importanța acordată de actorii mediului contabil românesc nivelului semnificativ al costului implementării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară la nivelul instituțiilor bancare, generat de eforturile susținute de modificare a sistemului intern de evidență contabilă. Cu toate acestea, în același studiu, preparatorii conturilor confirmă o reducere substanțială a costurilor de raportare financiară, prin redactarea unui singur set de situații financiare de sinteză.

Lonașcu et. al., 2011 realizează o separare clară a celor două categorii de beneficii. Aceștia observă că nivelul calității informației contabile sporește odată cu adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară prin prisma ameliorării comparabilității informației contabile, a creșterii relevanței informației contabile prin utilizarea valorii juste ca bază de evaluare sau a îmbunătățirii transparenței informaționale prin sporirea volumului informației contabile divulgate atât prin intermediul situațiilor financiare de sinteză, cât și a componentei raportării financiare voluntare. Noile cerințe de raportare financiară conduc la o mai bună informare a investitorilor, oferă îndrumare în contabilizarea unor tranzacții economice neprevăzute de directivele europene și nu în ultimul rând facilitează finanțarea entităților economice la un cost mai redus, prin raportarea strategiilor și politicilor de management al riscului și incertitudinii cu care entitățile se confruntă în mediul unei economii de piață concurențiale.

Săcărin et. al., 2013 realizează de asemenea un studiu în care analizează percepțiile profesiei contabile asupra beneficiilor, costurilor și respectiv a dificultăților întâmpinate în implementarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară. În ceea ce privește beneficiile percepute, aceștia relevă o creștere a relevanței informației contabile pentru principalii beneficiari, investitorii și respectiv managerii.

Totuși, rezultatele în ceea ce privește beneficiile adoptării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară se dovedesc a fi contradictorii. De exemplu Mihai, 2008 a demonstrat că adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară nu determină o ameliorare a calității informației contabile privind recunoașterea asimetrică a pierderilor economice în raport cu câștigurile economice. Totodată, același

studiu semnalează importanța abordării integrale a adoptării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, care nu poate ține cont doar de calitatea standardelor contabile, fiind necesară îndreptarea atenției asupra complexului de factori instituționali și a motivațiilor ce se regăsesc în spatele practicilor contabile conforme cu referențialul contabil internațional.

Chiar dacă nu toate studiile au reușit să confirme o sporire semnificativă a calității informației contabile, literatura de specialitate confirmă necesitatea adoptării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară nu doar din prisma cerințelor factorilor instituționali, ci și din unghiul unei analize cost-beneficii. Percepția mediului contabil românesc se dovedește a fi favorabilă scenariului unei adoptări extinse a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, nu doar la nivelul situațiilor financiare consolidate, ci și în ceea ce privește redactarea situațiilor financiare statutare (Matiș et. al., 2006; Girbina, 2009; Bunea, 2012; Albu et. al., 2011; Ionașcu et. al., 2011; Jianu și Jianu, 2012; Săcărin et. al., 2013).

Implicațiile generate de adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară la nivelul situațiilor financiare în România reprezintă o preocupare continuă a mediului academic românesc, atât din perspectiva studiilor întreprinse în vederea dezbaterii compatibilității sistemului contabil românesc cu referențialul contabil internațional cât și a stadiului demersurilor de armonizare și respectiv conformitatea reglementărilor contabile locale cu prevederile Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (Rațiu și Tudor, 2014).

Fie că discutăm de implicațiile fiscale sau cele de ordin informațional, cadrul legal de raportare financiară din România a suferit o serie lungă de schimbări de formă și de fond. Cu toate acestea, realitatea ultimului deceniu a creionat o abordare diferențiată a procesului de raportare financiară a organismului național de reglementare, respectiv Ministerul Finanțelor Publice, prin Direcția de legislație și reglementări contabile.

Abordarea diferențiată a cadrului legal de raportare financiară este confirmată și în rândul practicienilor, din perspectiva echilibrului raportului cost-beneficii degajat de demersul de raportare financiară. În acest context, procesul de adoptare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară în mediul contabil românesc presupune o tranziție treptată care vizează pe de-o parte adoptarea integrală a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară de către companiile listate, în timp ce situațiile financiare ale companiilor nelistate rămâneau sub incidența reglementărilor contabile locale care parcurgeau un proces de armonizare contabilă cu referențialul contabil internațional. Această stare de fapt a condus la dualitatea sistemului contabil românesc care susținea adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară la nivelul companiilor listate pe piețele de capital, contrar entităților mici și mijlocii care deși urmăreau o simplificare a cerințelor de raportare financiară își exprimau reticenta în opțiunea adoptării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pentru entitățile mici și mijlocii (Albu et. al., 2011; Bunea et. al., 2012).

La ora actuală reglementările contabile românești sunt în conformitate cu directivele contabile europene iar spețele netratate de acestea sunt preluate din referențialul contabil internațional (Albu et. al., 2011). Principalele diferențe dintre normele contabile românești și referențialul contabil internațional fac referire la prezentarea situațiilor financiare, politicile de recunoaștere, evaluare, de recunoaștere și prezentare a elementelor în situațiile financiare și respectiv aspecte cu privire la raportarea financiară voluntară.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Albu, C. N., 2012, *International Financial Reporting Standards in an Emerging Economy: Lessons from România*, Australian Accounting Review, vol. 22, issue 4;
2. Albu, N.; Albu, C. N.; Bunea, S.; Cala, D. A.; Girbina, M. M., 2011, *A story about IAS/IFRS implementation in România. An instituțional and structural theory perspective*, Journal of Accounting in Emerging Economies, vol. 1. issue 1;
3. Bunea, S.; Sacarin, M.; Minu, M., 2012, *Romanian professionals accountants perception on the differentiatial fmanciai reporting for Small and Medium-sized enterprises*, Accounting and Management Information Systems, vol. 11, issue I;

4. Burlaud, A., 2013, *Should Financial Statements Represent Fairly or be Relevant?*, working paper, available on <http://econpapers.repec.org/paper/halwpaper/halshs-00873959.htm>;
 5. Christensen, H. B., 2012, *Why do firms rarely adopt IFRS voluntarily? Academics find significant benefits and the costs appear to be low*, Review of Accounting Studies, vol. 17, issue 3;
 6. Feleagă, L.; Feleagă, N. 2006, *Convergente contabile internaționale prin prisma, aderării la Uniunea Europeană*, Teorie Economică Aplicată, vol. 3;
 7. Girbina, M.; Minu, M.; Bunea, S.; Săcărin, M., 2012, *Perceptions of preparers from Romanian banks regarding IFRS application*, Accounting and Management Information Systems, vol. 11, issue 2;
 8. Girbina, M. M., Bunea S, 2009, *Risk disclosures of Romanian firms. Do they comply with IFRS 7*, Accounting and Management Information Systems, vol. 8, issue 1;
 9. Lonașcu, I.; Ionașcu, M.; Olmid, L.; Caiu, D. A., 2007, *An empirical evaluation of the cost of harmonizing Romanian accounting with international regulations (EU Directives and IAS/IFRS)*, Accounting in Europe, vol. 4, issue 2;
 10. Lonașcu, M., 2011, *Properties of analysts' forecasts for Romanian listed companies: how much do firm-specific factors matter?*, Accounting and Management Information Systems, vol. 10, issue 3;
 11. Istrate, C, 2011, *Substance Over Form in a Romanian Book-Tax Approach*, Scientific Annals of „Alexandru Ioan Cuza” University of Iași. Economic Sciences Section, special issue;
 12. Istrate, C, 2012, *Impact of IFRS on Romanian accounting and tax rules for fixed intangible assets*, Accounting and Management Information System, vol. 11, issue 2;
 13. Mățiș, D.; Bonaci, G.C., 2009, *Air Judging fair value under crisis circumstances*, Accounting and Management Information Systems, vol. 8, issue 2;
 14. Mățiș, D.; Mustață, R., Szilveszter F., 2006, *Reglementari și sisteme contabile în contextul globalizării*, Congresul al XVI - lea al profesiei contabile din România- Profesia contabilă și globalizarea, Editura CECCAR, București;
 15. Mihai, S.; Ionașcu, M.; Ionașcu, I., *Economic benefits of International Financial Reporting Standards (IFRS) adoption in Romania: Has the cost of equity capital decreased?*, African Journal of Business Management, vol. 6, issue 1;
 16. Nobes, C., 2011, *International variations in IFRS adoption and practice*, research report, ACCA, Londra;
 17. Rațiu, R. V., Tiron-Tudor, 2014, *Romanian doctoral research – perspectives on the international accounting harmonization*, University of Arad, vol. 24, issue 1;
 18. Săcărin, M., 2013, *Consecințele aplicării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară asupra rezultatului net și capitalurilor proprii. Cazul societăților cotate la Bursa de Valori București*, Conferința Ideilor Naționale de Contabilitate, Editura ASE, București;
 19. Vladu, A. B.; Mățiș, D., 2012, *Importance and vulnerability of true and fair view in the Romanian accounting environment – case study*, Annals of Faculty of Economics University of Oradea, vol. 1, issue 1;
- ***Standarde Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) 2009- norme oficiale emise la 1 ianuarie 2009, Editura CECCAR, București.

STRATEGII ȘI POLITICI DE DEZVOLTARE A CONTABILITĂȚII MANAGERIALE: TENDINȚE ȘI PERSPECTIVE PENTRU ENTITĂȚILE DIN REPUBLICA MOLDOVA

POPA Rodica, asist. univ., USARB, drd. ASEM

Prospects for the development of managerial accounting for entities in the Republic of Moldova, in accordance with new accounting regulations that will apply from January 1, 2015, translate into: setting a chart of accounts typical for managerial accounting; development and use of a system of management

reports; identification of a method for calculating costs and implementing specific procedures and principles typical for cost calculation; implementing advanced accounting techniques for measuring the performance of the entity. In other words, managerial accounting information is the most important source, the "database" of decision-making management.

Creating rational and effective informational systems for the management allows to approximate economic information in general, and the accounting one in particular, to the requirements of modern management, where improving decision making in situations of risk and uncertainty is the main aspect that will ensure sustainable economic growth.

Key-words: managerial accounting, accounting normalization, chart of accounts, calculation methods, cost of production, advanced technology, decision-making.

Tendențele actuale de integrare a Republicii Moldova în mediul economic global, poziționează pe prim-plan necesitatea armonizării contabilității autohtone cu prevederile Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) și Directivelor Uniunii Europene (UE). Prioritățile de dezvoltare a contabilității în Republica Moldova, precum și obiectivele necesare pentru realizarea acestora au fost desemnate prin Hotărârea Guvernului nr. 1507 din 31.12.2008 „Cu privire la aprobarea Planului de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2014”. Ca urmare, începând cu 1 ianuarie 2014 au intrat în vigoare noile reglementări contabile naționale, care corespund prevederilor Directivelor UE și IFRS. Fiind o parte componentă a sistemului contabil al entității, contabilitatea managerială trebuie orientată atât spre satisfacerea necesităților informaționale ale managerilor, cât și spre operarea unor modificări calitative în sistemul de gestiune în ansamblu. În acest context devine dominantă valorificarea informațiilor furnizate de contabilitatea managerială în activitatea de planificare, decizie și control cu prezentarea instrumentelor de management specifice pentru elaborarea și implementarea strategiilor și performanțelor organizaționale.

Încă la începutul secolului al XIX-lea, cercetătorii mediului economic au afirmat că contabilitatea este o știință. Interdependența dintre economie și contabilitate, aceștia argumentând-o prin faptul că cea din urmă trebuie să reflecte într-un mod cât mai fidel toate acțiunile economice petrecute la entitate, devenind astfel cea mai certă metodă de observare economică.

Tranziția Republicii Moldova de la economia planificată (administrativă) la cea de piață (concurențială) a determinat necesitatea unei reforme în contabilitatea autohtonă, materializată în:

- utilizarea principiilor și convențiilor contabile general admise și implementarea conceptului de informație contabilă relevantă;
- promovarea dualismul contabil care se realizează pe concepția organizării contabilității pe două paliere: contabilitate financiară bazată pe reglementări ale statului și contabilitatea managerială bazată pe reglementările impuse de activitatea practică.

Desfășurându-și activitatea în condițiile unei concurențe dure, entitățile autohtone simt necesitatea organizării unui sistem viabil de contabilitate managerială. În prezent, la cea mai mare parte a entităților din Republica Moldova, contabilitatea managerială nu se ține sau se fac doar încercări nesigure de organizare și ținere a acesteia. Situația creată poate fi explicată prin lipsa unei baze și a unor recomandări metodologice privind organizarea acesteia.

La nivel internațional se tinde spre normalizarea procesului contabil. Instituția prin care se realizează normalizarea contabilă internațională este Consiliul pentru Standardele Internaționale de Contabilitate (IASB), dar competența acestuia se limitează doar la contabilitatea financiară. În domeniul contabilității manageriale instituția ce o reglementează este Institutul Contabililor de Gestiune (Institute of Management Accountants - IMA) ce definește contabilitatea managerială ca fiind „procesul de identificare, cuantificare, colectare, analiză, prelucrare, interpretare și transmitere a informațiilor financiare și nonfinanciare, utilizate de management pentru realizarea funcțiilor de planificare, evaluare și control în cadrul întreprinderii și pentru asigurarea utilizării și evidențierii corespunzătoare a resurselor acesteia” [Needles, 2000, p. 854].

Anterior abordării perspectivelor și tendințelor de dezvoltare a contabilității manageriale în Republica Moldova și respectiv implementării în practica contabilității manageriale autohtone a principiilor abordate de IFRS, considerăm important să menționăm că, oficial, în Republica Moldova, noțiunea de

contabilitate managerială, denumită și „contabilitate de gestiune”, a fost introdus prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1187 din 24 decembrie 1997 „Cu privire la reforma contabilității”, în cadrul acesteia fiind prezentat inițial conceptul de reformare a contabilității în Republica Moldova printr-o separare a contabilității financiare și contabilității manageriale. Astfel, contabilitatea financiară se ține în conformitate cu principiile generale acceptate și este reglementată de actele normative uzuale, aprobate de autoritățile de stat, în timp ce contabilitatea managerială, nu se reglementează în mod centralizat, ci se organizează în temeiul metodelor și procedurilor elaborate de însăși entitatea în vederea obținerii unei informații necesare pentru conducere.

Ulterior, o definiție mai detaliată și exactă a conținutului contabilității manageriale a fost prezentată în art. 3 din Legea contabilității nr. 113 – XVI din 27 aprilie 2007, conform căreia aceasta este „un sistem de colectare, prelucrare, pregătire și transmitere a informației contabile pentru planificare, calcularea costurilor, verificarea și analiza executării bugetelor în scopul pregătirii rapoartelor interne pentru luarea deciziilor manageriale” [1].

Noua definiție a contabilității manageriale scoate în vizor obiectivele acesteia care pot fi cuprinse în următoarele etape de lucru:

- analiza structurii organizatorice a entității prin prizma stabilirii centrelor de responsabilitate în scopul prelucrării și transmiterii oportune a informației;
- elaborarea bugetelor entității atât din punct de vedere operațional pentru planificarea și previziunea activității operaționale, cât și din punct de vedere financiar, în scopul previziunii fluxului de numerar, a investițiilor capitale și în final a poziției financiare;
- adaptarea metodelor de calculație a costurilor și a metodologiei de contabilizare a acestora, ce presupune clasificarea costurilor (în directe și indirecte, în constante și variabile) și identificarea metodei de calculație a costului ce va putea evidenția într-un mod cât mai realist resursele consumate în scopul producerii de bunuri sau servicii;
- elaborarea rapoartelor manageriale interne aferente: situației financiare a entității; situației indicatorilor de bază ce descriu eficiența activității desfășurate și respectiv rapoarte manageriale ce dezvăluie îndeplinirea bugetelor entității;
- stabilirea unui nomenclator de indicatori nonfinanciari în scopul adoptării deciziilor manageriale, analizându-se astfel centrele de responsabilitate, locurile de apariție a costurilor, tipurile de activități (de bază și secundare), tipurile de producție etc.

Autorul român, D. Budugan, menționează că „în actualele condiții, contabilitatea financiară oferă doar informații ale perioadei (sau perioadelor trecute), în timp ce contabilitatea de gestiune poate oferi informații atât ale perioadei curente, cât și a celor viitoare” [Budugan, 2007, p. 32]. Astfel, putem afirma că contabilitatea managerială este o tehnică de analiză a activității unei entități, o modalitate de prelucrare a datelor, pe care contabilitatea financiară i le-a transmis, îndeplinind următoarele funcții:

- determinarea costurilor diferitelor activități ale entității (de producție, comercială, administrativă, cercetare-dezvoltare);
- analiza rezultatelor prin compararea costurilor cu veniturile obținute;
- elaborarea de previziuni privind resursele consumate și beneficiile obținute, în special prin întocmirea de bugete;
- determinarea abaterilor, de la previziuni în scopul obținerii indicatorilor nonfinanciari (de gestiune), care ar permite explicarea acestor abateri.

Din cele expuse mai sus rezultă că, în contextul economic actual, contabilitatea managerială apare ca o verigă primordială în procesul gestiunii eficiente a afacerii, deoarece, în primul rând, este utilă tuturor factorilor de decizie ai entității facilitând obținerea de informații rapide și nu în ultimul rând, este cea care asigură și permite realizarea unui control de gestiune complet.

Literatura de specialitate consemnează că vizavi de revizuirea structurii organizaționale în baza centrelor de responsabilitate, în cazul entităților moderne, comunicarea și motivațiile personale (individuale) sunt foarte importante în stabilirea rolului pe care contabilitatea îl are în realizarea funcțiilor manageriale. Implicarea managerilor de la toate nivelurile structurii organizaționale în elaborarea bugetelor și stabilirea obiectivelor față de care să fie evaluată performanța, constituie un factor mobilizator. De

asemenea, descentralizarea autorității luării deciziilor spre subunitățile organizaționale ale entității, produce managerilor respectivi o mai mare motivație în realizarea la cote maxime a sarcinilor. Altfel spus, procesul bugetar ca instrument al contabilității manageriale, include toate nivelurile managementului, prin urmare constituie o cale importantă de comunicare între managerii de la nivelurile superioare până la cele mai de jos niveluri ale structurii organizatorice în ceea ce privește obiectivele propuse și punerea în practică a acestora.

Controlul costurilor constituie un instrument esențial în realizarea procesului decizional. Indiferent de nivelul la care se află, managerul gestionează de fapt domeniul său de responsabilitate.

Preocupările noastre legate de costul de producție în general, de analiză a acestora și, implicit, a metodelor utilizate în acest scop derivă din necesitatea realizării de către agenții economici a unor produse de calitate superioară, căutând totodată să suporte în acest scop costuri cât mai reduse.

Autorii români D. Budugan, I. Georgescu consideră că reconstruirea unui sistem informațional al costurilor „pertinent” va conduce la modelarea manierei în care resursele întreprinderii sunt consumate. Astfel, se trece de la o simplă analiză a costurilor la o veritabilă gestiune a costurilor [Budugan, 2007, p. 382].

Sub acest aspect, contabilitatea managerială a devenit astăzi, cea mai importantă sursă de informații privind activitatea economică atât la nivelul entității, cât și la nivelul economiei naționale. Ca urmare, apare necesitatea implementării unor variante evolute ale contabilității manageriale în practica contabilă din Republica Moldova care să permită obținerea unei acurateți mai mari a informației contabile și, în mod deosebit, să favorizeze apariția unor noi sisteme informaționale mai bine adaptate la nevoile utilizatorilor interni.

Actualmente, mediul economic autohton tinde să se integreze pe piețele europene. În acest context, contabilitatea ca principala sursă de informații, prezintă tendințe de normalizare contabilă ținând cont de practicile și principiile internaționale. Respectiv, profesia contabilă în Republica Moldova este supusă unor reforme, determinate în primul rând, de publicarea Standardelor Naționale de Contabilitate (SNC), elaborate în baza Directivelor UE și a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), care vor intra în vigoare în mod obligatoriu de la 1 ianuarie 2015.

Un fapt bine venit pentru contabilii autohtoni a fost publicarea „Indicațiilor metodice privind contabilitatea costurilor de producție și calculația costului produselor și serviciilor” (în continuare - Indicații metodice). Acestea au ca scop stabilirea unor norme generale privind contabilizarea costurilor la entitățile producătoare sau cele prestatoare de servicii, în scopul eficientizării modalității de organizare a contabilității manageriale la nivel național.

Conform pct. 6 din Indicațiile metodologice, „entitățile care desfășoară activități de producție și/ sau de prestări de servicii au obligația să țină contabilitatea costurilor de producție și să calculeze costul produselor fabricate/serviciilor prestate” [3].

Astfel, noile indicații metodice stabilesc doar obligativitatea calculării costului de producție, fapt ce ar putea deruta contabilii autohtoni, interpretând că contabilitatea managerială se limitează doar la calculația costurilor.

În viziunea noastră, având în vedere că normalizarea contabilității manageriale la nivel internațional prezintă doar anumite principii de organizare a acesteia, acordând posibilitatea fiecărei entități să-și stabilească propria conduită în funcție de caracteristicile organizatorico-tehnologice a activității, apare necesitatea ca normalizarea contabilității manageriale să se efectueze la nivel de entitate prin realizarea următoarelor obiective:

- elaborarea planului de conturi de lucru specific contabilității manageriale;
- elaborarea și utilizarea unui sistem de documente aferente contabilității manageriale;
- adoptarea unei metode de calculație a costurilor, precum și implimentarea procedurilor și principiilor caracteristice calculației costurilor;
- implementarea tehnicilor contabile avansate menite să eficientizeze procesul decizional.

1. *Elaborarea planului de conturi de lucru specific contabilității manageriale.* Dualismul sistemului contabil autohton, presupune atât organizarea contabilității financiare cât și a celei manageriale. Planul general de conturi este constituit din 9 clase de conturi (7 destinate contabilității financiare, o clasă

destinată contabilității manageriale și o clasă - pentru conturile extrabilanțiere). Astfel, pentru realizarea contabilității manageriale actualmente sunt prevăzute 12 conturi divizate pe trei grupe (conturi de calculație, conturi de repartizare, alte conturi de gestiune) ce se regăsesc în clasa a 8-a „Conturi de gestiune”, în timp ce, conform reglementărilor anterioare erau prevăzute doar 5 conturi sintetice regăsite deasemenea în clasa a 8-a „Conturi ale contabilității de gestiune”, repartizate în două grupe (conturi ale consumurilor de producție și alte conturi ale contabilității de gestiune). Situația comparativă a nomenclatorului conturilor contabile de gestiune aferente diferitor reglementări contabile este prezentată în tabelul nr. 1.

Tabelul 1. Nomenclatorul conturilor contabile de gestiune în Republica Moldova – situația comparativă

<i>Planul general de conturi contabile, în vigoare din 01 ianuarie 2014 Clasa a 8-a „Conturi de gestiune”</i>	<i>Planul de conturi contabile al activității economico- financiare, substituibil Clasa a 8-a „Conturi ale contabilității de gestiune”</i>
<p><i>81 – CONTURI DE CALCULAȚIE</i></p> <p>811 – Activități de bază</p> <p>812 – Activități auxiliare</p>	<p><i>81 – CONTURI ALE CONSUMURILOR DE PRODUCȚIE</i></p> <p>811 – Producția de bază</p> <p>812 – Activități auxiliare</p> <p>813 – Consumuri indirecte de producție</p>
<p><i>82 – CONTURI DE REPARTIZARE</i></p> <p>821 – Costuri indirecte de producție</p> <p>822 – Costuri indirecte aferente contractelor de construcție</p> <p>823 – Costuri de regie aferente contractelor de construcție</p> <p>824 – Alte costuri repartizabile</p>	
<p><i>83 ALTE COSTURI DE GESTIUNE</i></p> <p>831 – Adaos comercial</p> <p>832 – Încasări din vânzarea bunurilor în numerar</p> <p>833 – Returnarea și reducerea prețurilor la bunurile vândute</p> <p>834 – Costuri aferente bunurilor transmise terților spre prelucrare</p> <p>835 – Producție și unități de deservire</p> <p>836 – Costuri refacturate</p>	<p><i>82 – ALTE CONTURI ALE CONTABILITĂȚII DE GESTIUNE</i></p> <p>821 – Adaos Comercial</p> <p>822 – Returnarea și reducerea prețurilor la mărfurile vândute</p>

Sursa: Sintetizat de autor în baza actelor normative

Astfel, referitor la modalitatea de funcționare a conturilor de gestiune, normele contabile autohtone în pct. 16 din Indicațiile metodice scot în evidență faptul că „modul de contabilizare a costurilor de producție se alege de către fiecare entitate de sine stătător în funcție de necesitățile informațional-decizionale ale acesteia” [3]. În acest context putem evidenția unele deosebiri conceptuale aferente noilor reglementări contabile.

În primul rând, analizând cele prezentate în tabelul nr. 1, putem afirma, că între planurile de conturi contabile anterior și cel actual există anumite diferențe, în ceea ce privește conturile de gestiune, și anume:

- conform noilor reglementări contabile, sunt prevăzute mai multe conturi de gestiune sintetice de gradul I, de la un număr de 5 conturi majorându-se la 12 conturi sintetice;
- conform noului Plan general de conturi contabile, nu mai sunt impuse conturi de gestiune de gradul II, astfel contabilului îi este acordată mai multă flexibilitate în acțiuni;
- au fost introduse suplimentar conturile: 835 „Producții și unități de deservire” și 836 „Costuri refacturate”.

Considerăm oportună realizarea acestor modificări, îndeosebi, introducerea conturilor aferente producției în unitățile de deservire și costurilor refacturate, deoarece sunt procese economice deseori întâlnite în mediul economic autohton și cu certitudine țin de organizarea gestiunii interne la entitate, ce conduce la extinderea principiilor contabilității manageriale și în alte ramuri ale economiei, nu numai a celor aferente producției industriale.

Este de menționat faptul, că conturile de gradul I din clasele 8-9 și conturile de gradul II din toate clasele au un caracter de recomandare și se aplică, după caz, în funcție de particularitățile activității entității și cerințele de prezentare a informațiilor, precum și în scopuri de analiză și control. Din aceste considerente, entitățile în baza Planului general de conturi contabile, ținând cont de politicile contabile aprobate vor elabora un plan de conturi de lucru. Folosirea conturilor contabile, precum și simbolizarea acestora se efectuează astfel încât sistemul de stocare și de accesare a informațiilor obținute să fie flexibil și să permită o gamă largă de opțiuni.

2. *Elaborarea și utilizarea unui sistem specific de documente aferente contabilității manageriale.* În privința elaborării și utilizării documentelor specifice contabilității manageriale, Ministerul Finanțelor nu impune anumite formulare, oferind contabilului libertate deplină. Astfel, fiecare entitate de sine statător poate stabili ansamblul propriu de documente care să permită atât acumularea costurilor (pe centre de responsabilitate, pe activități, pe tipuri de produse), cât și determinarea costului efectiv al producției fabricate sau a serviciilor prestate.

Volumul datelor prezentate în contabilitatea managerială poate varia în funcție de particularitățile organizatorico-tehnologice și economice ale entității, caracterul, sursele și periodicitatea informației. În acest context, pentru asigurarea operativității în culegerea, prelucrarea și dezvoltarea informației, este necesar de elaborat în cadrul entităților Regulamentul privind organizarea contabilității manageriale. Regulamentul nominalizat poate fi reprezentat ca un sistem de documente cu forme și metode menite să stabilească legăturile între subdiviziunile entității, fără să existe careva reguli stricte privind formatul acestuia. Fiecare regulament va avea propriile particularități în dependență de domeniul de activitate al entității, piețele de desfacere, structura organizațională, metodele de calculație etc. Cu toate acestea, remarcăm faptul că teoria și practica contabilității au scos în vizor principalele componente ale organizării contabilității manageriale. Astfel, în viziunea noastră compartimentele de bază ale Regulamentului privind organizarea contabilității manageriale vor reflecta următoarele:

- descrierea stadiului actual de dezvoltare a entității;
- studiul mediului extern al entității;
- analiza sistemului contabil existent;
- definirea scopurilor, obiectivelor și a utilizatorilor de informații;
- descrierea structurii organizaționale și a centrelor de responsabilitate;
- clasificarea costurilor pe centre de responsabilitate;
- dezvoltarea principiilor contabilității manageriale și elaborarea planului de conturi;
- elaborarea politicilor contabile manageriale;
- formarea rapoartelor manageriale;
- alegerea unui sistem de indicatori de măsurare a performanței.

Merită de menționat că în cadrul fiecărui compartiment al acestui Regulament pot fi elaborate și alte documente care dezvoltă scopurile și sarcinile contabilității manageriale (clasificatorul centrelor de responsabilitate, nomenclatorul rapoartelor interne, regulamentul privind bugetarea etc).

3. *Adoptarea unei metode de calculație a costurilor, precum și a procedurilor caracteristice calculației costurilor.* Potrivit noilor reglementări contabile în Republica Moldova calculația costurilor poate fi efectuată după una din următoarele metode principale: metoda globală, metoda pe faze, metoda pe comenzi, metoda costului standard sau alte metode stabilite în politicile contabile ale entității. Literatura de specialitate contemporană include în componența altor metode de calculație a costurilor următoarele: calculația costurilor pe activități, metoda costului țintă, metoda gestiunii continue a costurilor, metoda costurilor retrocalculate, metoda JIT etc.

Obiectivul contabilității costurilor este acela de a identifica cât mai exact posibil resursele consumate pe fiecare din diferitele produse fabricate, lucrări executate, servicii prestate, inclusiv pentru producția în

curs de execuție. Astfel, principiile necesare de aplicat la calculația costurilor, sunt încadrate în cadrul principiilor contabile generale, aplicate indiferent de metoda de calculație a costurilor, care se concretizează în:

- principiul separării costurilor care servesc la obținerea bunurilor, lucrărilor sau serviciilor de cheltuielile care nu sunt legate de achiziția, producția sau prelucrarea acestora;
- principiul delimitării costurilor în timp (prin identificarea costurilor anticipate, ale perioadei curente și a costurilor preliminate);
- principiul delimitării costurilor în spațiu ce presupune identificarea acestora pe procese ce le-au facilitate apariția (aprovizionare, producție, administrație, desfacere etc.);
- principiul delimitării costurilor productive de cele neproductive;
- principiul delimitării costurilor privind producția finită de cele aferente producției în curs de execuție [Budugan 2007, p. 131].

După cum sublinia profesorul H. Bouquin, deși contabilitatea managerială produce informații care trebuie diversificate, pentru a satisface cerințele tuturor categoriilor de manageri, acestea sunt folosite în moduri diferite. În consecință, metodele de calculație a costurilor, sunt considerate, în diversitatea lor, mai mult complementare decât concurente. Este inutilă întrebarea dacă un cost „complet” este mai util decât un cost „parțial”- ambele sunt utile dacă sunt bine folosite și dăunătoare în caz contrar [Bouquin, 2004, p. 24].

4. *Implementarea tehnicilor contabile avansate menite să eficientizeze procesul decizional.* Rentabilitatea unei investiții, riscurile aferente acesteia, stabilitatea financiară și performanța afacerii, credibilitatea partenerilor, inclusiv competența managerială pot fi exprimate și legitimate prin informațiile oferite de contabilitate. Tehnicile și instrumentele contabile moderne prezintă informația necesară gestiunii afacerilor într-un mod cât mai sigur și pe înțeles, tuturor nivelurilor decizionale, determinând îmbunătățirea controlului de gestiune la entitate. Astfel, controlul de gestiune este situat actualmente între funcția contabilă din ce în ce mai performantă și funcțiile operaționale care dispun nemijlocit de informațiile utile luării deciziilor [Tabără, 2009, p. 59].

În contabilitatea managerială tradițională, costurile se clasifică în constante și variabile în funcție de modul în care acestea se modifică în raport cu volumul de producție. În economia modernă, caracterizată prin utilizarea tehnologiilor avansate de producție, numeroase costuri indirecte sunt generate de activități ce nu prezintă evoluții în raport cu volumul activității desfășurate. În plus, costurile de producție directe, odată cu tehnologizarea procesului de producție, cum ar fi costurile directe cu personalul, tind să se diminueze, astfel încât, analiza costurilor indirecte devine din ce în ce mai primordială.

Metodele tradiționale de calculație a costurilor, se bazează pe repartizarea costurilor indirecte în funcție de anumiți coeficienți de repartiție, deseori aleși în mod întâmplător. Actualmente, concomitent cu modernizarea tehnologiilor de producție, multe din costuri sunt generate de activități de susținere (inginerie industrială, întreținere și reparații, planificarea producției, procesarea datelor etc.) deci, premisele de la care pleacă metodele tradiționale de calculare a costului, ce declară faptul că consumul de resurse este determinat de produse și nu de activități, par a fi în contextul actual ineficiente.

Astfel, utilizarea metodelor evaluate în gestiunea eficientă a costurilor nu mai pare a fi arbitrară. Cu alte cuvinte, calculația costului de producție conform noilor tendințe a contabilității manageriale se orientează spre tehnici de optimizare a costului parcurgând întregul ciclu de viață al produselor (planificare, producție, abandon) și nu doar cea de producție cum a fost analizată conform metodelor tradiționale. Astfel, noile metode de gestiune a costurilor se concretizează în: costul ciclului de viață (Life Cycle Costing), costul țintă (Target Costing) și gestiunea continuă a costurilor (Kaizen Costing), metoda JIT (Just –In-Time), metoda Benchmarking-ului.

În contextul celor expuse mai sus menționăm că dacă metoda Life Cycle Costing se utilizează în special în faza de planificare în scopul previzionării costului de producție pe întreaga perioadă de viață a produsului, atunci Metoda Target costing se utilizează în faza de planificare pentru a alege desing-ul produselor și proceselor și care să permită producerea la un anumit cost, în conformitate cu cerințele concurențiale [Bugaian, 2007, p.70]. Metoda Keizen Costing vine să înlocuiască metoda Target Costing și prezintă manifestarea întoarcerii în amonte, astfel ca interesele echipei de planificare, după ce a fixat și implimentat desing-ul produsului, să se îndrepte spre operaționalitatea procesului și spre desfășurarea

acesuia în modul cel mai eficient, posibil prin reducerea costurilor ciclului de viață al produsului [Budugan, 2007, p.486], asigurând în același timp un nivel înalt al calității produselor. Deci, metodele de calculație a costurilor descrise anterior se limitează doar informațiilor interne entității.

Actualmente, odată cu amplificarea mediului concurențial și în corespondență cu dezvoltarea tehnologiilor informaționale, se tinde spre extinderea domeniului de gestiune a costului spre mediul exterior al entității, orientat spre clienți (metoda JIT), spre concurență (metoda Benchmarking). Astfel, conform metodei Benchmarking sunt identificați cei mai puternici concurenți, devenind posibilă o eficientizare a procesului decizional în scopul asigurării poziției pe piață a entității. Benchmarkingul reprezintă un etalon de referință (etalon a societăților concurente) și, în același timp, o bază de comparație și o țintă, materializată printr-un progres continuu și de ameliorare a calității [Diaconu, 2003, p. 166].

În cazul utilizării principiilor mediului operațional JIT (Just-In-Time) bazat pe adaptabilitate și flexibilitate (față de cererea clienților), producția este determinată de comenzile clienților din aval și nu din amonte, conforme unei programări bazate pe previziunile vânzărilor care prezintă riscul unei creșteri excesive a stocurilor. Astfel, sistemul JIT este o filozofie a gestiunii orientate spre calitate și spre necesitățile prioritate pentru client [Budugan, 2007, p. 512].

Deci, utilizarea tehnicilor contabile avansate pentru măsurarea performanțelor entității, fiind prezentate prin sistemul de bugete sau tabloul de bord și balanced scorecard, joacă un rol primar în politicile manageriale asupra cunoașterii referitoare la: competitivitatea entității, calitate totală, rapiditatea reacției față de competitori, reducerea costurilor, coerență și dinamism în comportamentul decizional [Andone, 1999, p. 22]. Aceste instrumente pot deservi cu eficacitate procesul decizional și procesul de urmărire și evaluare a performanțelor; asigurând transpunerea obiectivelor și strategiilor în rezultate scontate.

Crearea sistemelor informaționale pentru conducere, raționale și eficiente, permite apropierea informației economice, în general, și a celei contabile, în special, de cerințele și perspectivele managementului modern.

Numai o bună gestiune a costurilor de producție, a costurilor calității și a costurilor necesare dezvoltării profesionale a personalului, a tehnicii, a politicilor manageriale va asigura creșterea nivelului competitiv al entităților din Republica Moldova și implicit a economiei naționale în ansamblu.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007. Publicat: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 90-93 din 29 iunie 2007
2. Recomandări Metodice privind tranziția la noile Standarde Naționale de Contabilitate. Publicat: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 291-296 din 13 decembrie 2013, art Nr : 1833
3. Indicații metodice privind contabilitatea costurilor de producție și calculația costului produselor și serviciilor. Publicat: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237 din 22 octombrie 2013
4. Andone, I.; Țugui, Al., *Sisteme inteligente în management, contabilitate, finanțe, bănci și marketing*, București: Editura Economică, 1999, 432 p.
5. Bouquin, H., *Comptabilite de gestion, 3^e edition*, Paris: Economica, 2004, 360 p.
6. Budugan, D.; Georgescu, I.; Berheci, I. și alții, *Contabilitatea de gestiune*, București: CECCAR, 2007, 518 p.
7. Bugaian, L., *Managementul strategic al costurilor*, Chișinău: CEP USM, 2007, 300 p.
8. Diaconu, P.; Albu, N.; Stere, M. și alții, *Contabilitate managerială aprofundată*, București: Editura Economică, 2003, 323 p.
9. Horomnea, E., *Fundamentele științifice ale contabilității. Doctrină. Concepte. Lexicon*, Iași: Tipografia Moldovei, 2008, 394 p.
10. Needles, B.; Anderson, H.; Caldwell, J. *Principiile de bază ale contabilității*, Chișinău: Editura ARC, 2000, 1240 p.
11. Tabără, N., *Modernizarea contabilității și controlului de gestiune*, Iași: Tipografia Moldovei, 2006, 310 p.

12. Tabără, N., *Control de gestiune. Delimitări conceptuale, metode, aplicații*, Iași: Tipografia Moldovei, 2009, 324 p.

PARTICULARITĂȚI ALE CONTABILITĂȚII VENITURILOR ÎN ORGANIZAȚIILE NECOMERCIALE

FULGA Viorica, dr., conf. univ., UCCM
PRODAN Djulieta, lect. superior, UCCM

Thanks to a specific type of activity, despite the private sector, a further study of transition and bringing of the accounting of non-profit organizations to new requirements of the National Accounting Standards is required. This article contains an investigation on the recognition, measurement and classification of income in non-profit organizations.

Keywords: non-commercial organization, bookkeeping, accounting policies, chart of accounts work, standard accounting income.

Organizație necomercială – persoană juridică al cărui scop principal este altul decât obținerea de profit și care este înregistrată sub formă de asociație (asociație obștească, asociație religioasă, partid sau de altă organizație social-politică, de sindicat, uniune de persoane juridice, de patronat, alte forme în conformitate cu legislația), fundație, instituție [1].

Organizația necomercială ține contabilitatea și întocmește rapoarte financiare în conformitate cu principiile fundamentale și regulile stabilite în Legea contabilității, standardele de contabilitate, planul de conturi contabile și alte acte normative [1].

În această ordine de idei, schimbările în legislație privind contabilitatea determină schimbări inevitabile și în sistemul evidenței contabile, inclusiv în contabilitatea organizațiilor necomerciale.

Tranziția la noile SNC se efectuează în conformitate cu Recomandările metodice privind tranziția la noile Standarde Naționale de Contabilitate conform situației din prima zi a perioadei de gestiune de aplicare a noilor SNC, după întocmirea rapoartelor financiare și reformarea Bilanțului contabil pentru perioada de gestiune precedentă.

În procesul de tranziție și de aplicare a noilor SNC organizațiile necomerciale trebuie să se alinieze prevederilor articolului 7 al Recomandărilor metodice privind tranziția la noile Standarde Naționale de Contabilitate [5], care prevăd următoarele:

1) prevederile noilor SNC și altor reglementări contabile se aplică prospectiv începând cu data intrării în vigoare a acestora;

2) modul de ajustare a diferențelor specifice dintre prevederile noilor SNC și a celor aplicate anterior este reglementat de compartimentele „Prevederi tranzitorii” din standardele respective;

3) comentariile și exemplele din noile SNC și alte reglementări contabile nu au un caracter exhaustiv, ci explică doar unele situații tipice privind recunoașterea, evaluarea și contabilizarea unor elemente contabile;

4) în noile SNC și alte reglementări contabile este utilizată terminologia din Directivele Uniunii Europene și Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Discordanțele între noțiunile de bază utilizate în noile SNC și cele aplicate pînă la data tranziției la acestea.

Datorită unui tip de activitate specific, deosebit de sectorul privat, e necesar un studiu suplimentar a tranziției și racordării contabilității organizațiilor necomerciale la cerințele noilor Standarde Naționale de Contabilitate.

Examinarea tranziției contabilității organizațiilor necomerciale la prevederile noilor SNC impune un studiu comparativ a reglementărilor Standardelor Naționale de Contabilitate, care au fost în vigoare anterior, cu prevederile Standarde Naționale de Contabilitate intrate în vigoare cu titlu obligator din 01.01.2015. La fel, e necesară o comparare și o racordare a prevederilor noilor SNC cu prevederile Indicațiilor metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale și altor reglementări contabile.

Etaplele principale de tranziția la noile SNC în organizațiile necomerciale, prevăzute de articolul 8 al Recomandărilor metodice privind tranziția la noile Standarde Naționale de Contabilitate [5], sunt următoarele:

- 1) formarea politicilor contabile;
- 2) elaborarea planului de conturi de lucru;
- 3) identificarea diferențelor aferente recunoașterii elementelor contabile;
- 4) identificarea diferențelor aferente evaluării elementelor contabile;
- 5) transpunerea soldurilor conturilor contabile aplicate pînă la data tranziției la noile SNC, în conturile contabile noi.

La formarea politicilor contabile pentru anul 2016 organizațiile necomerciale trebuie să se conducă de prevederile noilor SNC, Indicațiilor metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale și altor reglementări contabile.

Conform prevederilor Indicațiilor metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale, pentru ținerea contabilității organizația necomercială este obligată să elaboreze și să aplice politica de contabilitate proprie.

Posibilitatea elaborării planului de conturi de lucru (a doua etapă de tranziție la noile SNC) este prevăzută atît de reglementările noilor SNC, cît și a Indicațiilor metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale.

Planul de conturi de lucru al organizațiilor necomerciale trebuie elaborat conform cerințelor noilor SNC și Planului general de conturi contabile, ținînd cont, însă, și de recomandările Indicațiilor metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale. Acesta trebuie să cuprindă conturile sintetice, subconturile și conturile analitice necesare pentru evidența elementelor contabile ale organizației necomerciale.

Indicațiile metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale prevăd un șir de particularități ale contabilității care în principal se referă la:

- 1) mijloacele cu destinație specială;
- 2) mijloacele nepredestinate;
- 3) contribuțiile fondatorilor și membrilor organizației necomerciale;
- 4) alte venituri și cheltuieli;
- 5) venituri și cheltuieli aferente activității economice;
- 6) imobilizări necorporale și corporale;
- 7) stocuri și alte active circulante;
- 8) capitalul propriu.

Astfel, un punct de reper la care trebuie să se axeze politicile contabile este modul de evaluare, recunoaștere, clasificare și contabilizare a veniturilor organizațiilor necomerciale.

În organizațiile necomerciale noțiunea de venituri se definește ca:

I. venituri obținute din utilizarea mijloacelor cu destinație specială, mijloacelor nepredestinate și contribuțiilor fondatorilor și membrilor, precum și din activitatea economică;

II. creșteri ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei de gestiune, sub forma intrărilor sau majorării activelor ori diminuării datoriilor, care au drept rezultat creșteri ale capitalului propriu.

Clasificarea veniturilor organizațiilor necomerciale se conturează conform prevederilor Indicațiilor metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale în:

- veniturile aferente mijloacelor cu destinație specială;
- alte venituri (cu excepția veniturilor din activitatea economică);
- veniturile din activitatea economică.

În concordanță cu această clasificare și Planului general de conturi contabile [4] prevede un șir de conturi de gradul I (sintetice) pentru evidența veniturilor în organizațiile necomerciale și anume:

- contul 616 „Venituri aferente mijloacelor cu destinație specială”;
- contul 617 „Alte venituri (cu excepția veniturilor din activitatea economică)”;
- contul 618 „Venituri din activitatea economică”.

La contul 616 „Venituri aferente mijloacelor cu destinație specială” se reflectă suma veniturilor constatată ca rezultat al utilizării și decontării mijloacelor cu destinație specială. Utilizarea mijloacelor cu destinație specială se recunoaște în cazul procurării și consumului activelor circulante, calculării retribuțiilor angajaților, sumelor contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii și primelor de asigurare medicală, efectuării altor costuri din contul mijloacelor predestinate, cu excepția procurării activelor imobilizate (imobilizărilor necorporale și corporale etc.) Aceste venituri se contabilizează ca diminuare a mijloacelor cu destinație specială în corespondență cu creșterea veniturilor respective.

La contul 617 „Alte venituri (cu excepția veniturilor din activitatea economică)” se reflectă veniturile care apar în procesul desfășurării activității statutare, cu excepția activității economice, dar care nu pot fi atribuite la venituri aferente mijloacelor cu destinație specială.

La astfel de venituri ale organizației necomerciale se atribuie:

- 1) plusurile de active constatate cu ocazia inventarierii;
- 2) datoriile decontate la expirarea termenelor de prescripție;
- 3) veniturile din vânzarea activelor nefolosite;
- 4) veniturile din predarea în locațiune pe bază neregulată a activelor organizației necomerciale;
- 5) veniturile din recuperarea prejudiciului material;
- 6) alte venituri, care nu sînt legate de misiuni speciale sau activități economice statutare concrete.

Aceste venituri se contabilizează ca majorare a activelor imobilizate și circulante în corespondență cu și/sau diminuare a datoriilor curente și majorare a veniturilor curente.

Pentru susținerea activității sale statutare organizațiile necomerciale pot practica activitate de antreprenariat sau economică inclusiv activitate de producție, de prestare a serviciilor, de investiții și de alt gen, care reiese nemijlocit din scopurile statutare. Noțiunea de astfel de venituri este evidențiată și în Legea cu privire la asociațiile obștești, care stipulează că *veniturile din activitatea de antreprenariat* includ veniturile din activitatea economică productivă și altă activitate de întreprinzător, practică în exclusivitate pentru susținerea activității statutare a asociației obștești (alin. 1 art. 28 al Legii cu privire la asociațiile obștești) [3].

Conform prevederilor Indicațiile metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale veniturile din activitatea economică se supun regulilor stabilite de Standardele Naționale de Contabilitate și, respectiv, se recunosc în baza contabilității de angajamente și se evidențiază la contul 618 „Venituri din activitatea economică”.

Veniturile din activitatea economică cuprind:

- 1) venituri din activitatea de producție, vânzare de bunuri, executarea lucrărilor și prestarea serviciilor;
- 2) venituri financiare (venituri din diferențe de curs valutar și de sumă, dobânzi, cu excepția celor aferente mijloacelor cu destinație specială, investiții, alte venituri financiare);
- 3) venituri rezultate din recompense primite pentru compensarea cheltuielilor sau pierderilor din calamități naturale sau alte evenimente excepționale;
- 4) alte venituri aferente activității economice.

Organizațiile necomerciale au obligativitatea de a folosi conturile menționate anterior pentru contabilizarea veniturilor sale. Dar nici unul din conturile de evidență a veniturilor organizațiilor necomerciale nu au prevăzute subconturi în Planul general de conturi contabile [4], organizația necomercială are dreptul să își deschidă ultimele la discreția sa, reieșind din propriile necesități și din necesitățile informaționale a utilizatorilor săi. Ca bază pentru deschiderea subconturilor pot servi clasificările menționate anterior, care se regăsesc și în Indicații metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Indicații metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor Nr. 188 din 30.12.2014. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 11-21 din 23.01.2015.

2. Legea contabilității nr.113-XVI din 27.04.2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 90-93/399 din 29.06.2007.
3. Legea cu privire la asociațiile obștești nr. 837-XIII din 17 mai 1996. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.6 din 23.01.1997.
4. Planul general de conturi contabile, aprobat prin Ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 118 din 06.08.2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237 din 22.10 2013.
5. Recomandările metodice privind tranziția la noile Standarde Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinele Ministerului Finanțelor al RM nr.118 și 119 din 6 august 2013 și nr. 166 din 28.11.2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 291-296/1833 din 13.12.2013.
6. Standardele Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 118 din 06.08.2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237 din 22.10 2013.

АУДИТ И АУДИТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

**ЩЕРБАТЮК Василий, др. э. н., конф. унив.,
Европейский университет Молдовы**

The article gives a detailed description of the economic concepts (categories) „audit”, „audit activities” and „auditing services”, given their governing laws and regulations. Formulated and disclosed the basic principles of the audit, the classification of its species, much attention is paid to the auditing standards and their role in improving the quality and efficiency of financial and economic control. At the same time these issues are discussed in close connection with the recently enacted new national accounting standards and International Financial Reporting Standards, as well as in the context of the requirements of the current stage of development of the market economy of the Republic of Moldova and its European integration.

Keywords: audit services and standards, laws and regulations, principles, types and contract of the audit.

В условиях рыночной экономики Республики Молдова широкое развитие получили аудит и аудиторская деятельность. В соответствии с Законом «Об аудиторской деятельности» № 61-XVI от 16 марта 2007 г., аудит – это независимое рассмотрение годовых финансовых отчетов, консолидированных годовых финансовых отчетов и другой относящейся к ним информации аудируемого субъекта с целью выражения профессионального мнения аудитора о их соответствии по всем существенным аспектам установленным к ним требованиям. Аудиторская же деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность, состоящую в предоставлении на договорной основе профессиональных услуг с целью выражения мнения о достоверности финансовых отчетов в соответствии с этим законом и отраслевым законодательством [1, 2].

Отличие аудита от аудиторской деятельности состоит в том, что последняя предусматривает выполнение различных аудиторских услуг. К ним относятся:

- организация, восстановление, ведение и автоматизация бухгалтерского учета;
- проведение бухгалтерских экспертиз и внедрение информационных технологий;
- налоговое планирование, расчет обязательств по платежам в бюджет, составление налоговых деклараций;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- консультирование и информационное обслуживание по вопросам, относящимся к финансовому и налоговому законодательству;

- разработка и пропагандирование методических материалов и рекомендаций по бухгалтерскому учету, налогообложению, аудиту;
- юридическая помощь по вопросам финансово-хозяйственной деятельности;
- содействие в области менеджмента, управления, реорганизации и ликвидации предприятий;
- консультирование, разработка и анализ бизнес-планов и инвестиционных проектов;
- выполнение функций ревизора и ревизионной комиссии.

Вместе с тем аудит и аудиторская деятельность различаются своими результатами. Аудит позволяет сделать выводы о состоянии финансовой отчетности (реальности статей баланса, достоверности бухгалтерского учета, законности и целесообразности хозяйственных операций), а результатом аудиторских услуг может быть возможное состояние объектов в будущем, т.е. прогнозные экономические показатели, качественные характеристики организационной структуры управления и т.д.

Различные вопросы организации, методологии, методики, стандартизации, контроля качества, страхования рисков и кадрового обеспечения аудита и аудиторской деятельности в Республике Молдова регулируются следующими законодательными и нормативными актами:

- Закон «Об аудиторской деятельности»;
- Предисловие к Международным стандартам контроля качества, аудита, обзорных проверок, прочих заданий по подтверждению достоверности информации и сопутствующих услуг;
- Международный стандарт контроля качества 1 «Контроль качества в фирмах, выполняющих аудит и обзор финансовой отчетности, прочие соглашения по выражению уверенности и сопутствующим услугам»;
- Международные стандарты аудита (их общее количество – 36);
- Кодекс этики профессиональных бухгалтеров;
- Международные стандарты заданий по подтверждению достоверности информации (их 3);
- Международные стандарты соглашений по обзору (их 2);
- Международные стандарты соглашений по выражению уверенности (их 2);
- Международные стандарты соглашений по сопутствующим услугам (их 2);
- Положение по практическому применению международных стандартов аудита 1000 «Особые аспекты аудита финансовых инструментов»;
- Национальные стандарты внутреннего аудита;
- Кодекс этики внутреннего аудитора;
- Карта внутреннего аудита;
- Положение о сертификации аудиторов;
- Нормы профессиональной подготовки стажеров в аудиторской деятельности;
- Методические указания о порядке страхования аудиторского риска;
- Временное положение по внешнему контролю качества аудиторских работ и др. [3-5].

Главная цель аудита – дать объективную информацию о хозяйствующем субъекте. И для этого необходимо строго соблюдать следующие принципы проведения аудита: независимость, честность, объективность, профессиональная компетентность, добросовестность, конфиденциальность, профессиональное поведение.

Принцип независимости аудитора заключается в обязательном отсутствии у аудитора при формировании его мнения различного рода заинтересованности в делах проверяемого экономического субъекта. Это принцип считается нарушенным в случае:

- прямого или косвенного вовлечения аудитора в аудируемый субъект в качестве учредителя, собственника, должностного лица и/или участия в финансово-экономических делах этого субъекта;
- исполнения менеджерских функций или других функций в рамках аудируемого субъекта на протяжении периода аудита или в последние три года до проведения аудита;

- наличия родственных отношений до третьей степени родства включительно или отношений свойства с собственниками и членами руководящего органа аудируемого субъекта;
- принятия ценностей и услуг в качестве подарков, а также одобрения чрезмерного гостеприимства со стороны аудируемого субъекта;
- получения вознаграждения, обусловленного выявленными фактами или результатом оказанных услуг;
- проведения аудита одним и тем же аудитором у одного и того же субъекта более семи последовательных лет. Аудитор, проводивший аудит у субъекта в течение семи последовательных лет, может проводить у того же субъекта аудит только по истечении двух лет после последнего проведения аудита.

Принцип честности заключается в обязательной приверженности аудитора своему профессиональному долгу. Аудитор должен руководствоваться нормами законов и других нормативно-правовых актов.

Принцип объективности заключается в обязательности применения аудитором беспристрастного, непредвзятого, не подверженного никаким влияниям подхода к рассмотрению любых профессиональных вопросов и формированию выводов и заключений.

Принцип профессиональной компетентности заключается в том, что аудитор должен владеть определенным, необходимым объемом профессиональных знаний и навыков.

Принцип добросовестности заключается в обязательном оказании аудитором своих профессиональных услуг с необходимой тщательностью и оперативностью.

Принцип конфиденциальности означает обязанность аудитора сохранения информации от раскрытия и включает требование к аудитору, получающему информацию в ходе выполнения профессиональных услуг, не использовать эту информацию в личных целях или в интересах третьей стороны. За разглашение конфиденциальной информации (нарушение аудиторской тайны) предусмотрена уголовная, материальная и моральная ответственность.

Принцип профессионального поведения заключается в соблюдении приоритета общественных интересов, поддержании высокой репутации профессии, воздержании от совершения поступков, которые могут нанести ущерб аудиторской деятельности [7, 11, 12, 16].

Аудит и аудиторскую деятельность в Республике Молдова осуществляют международные аудиторские и консалтинговые компании, национальные аудиторские общества и аудиторы-индивидуальные предприниматели. Для более глубокого раскрытия сущности аудит классифицируется по разным признакам (рис. 1).

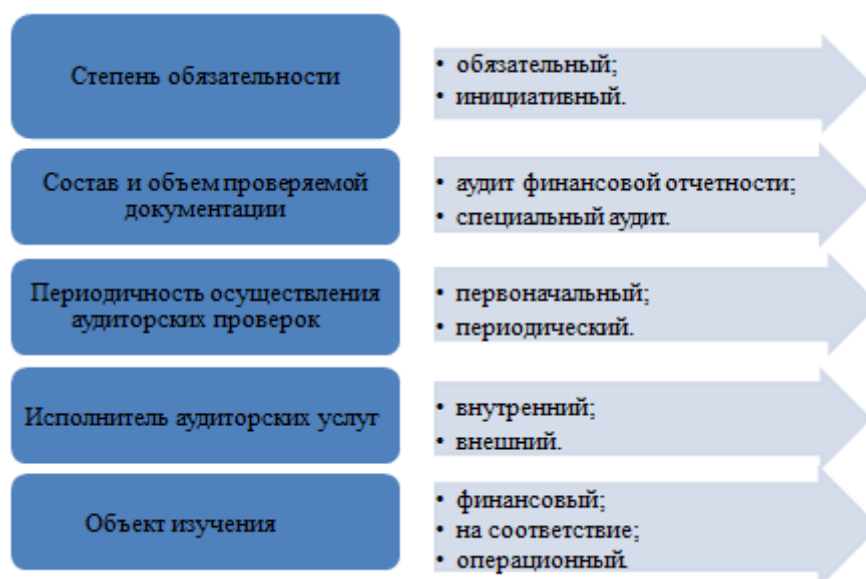


Рисунок 1. Классификация аудита

По степени обязательности аудит подразделяется на обязательный и инициативный. Обязательный аудит осуществляется на основе требований законодательных и нормативных актов, устанавливающих обязательность проверки годовой финансовой отчетности для отдельных категорий экономических субъектов. Инициативный аудит осуществляется по решению акционеров, руководства аудируемого субъекта, инвесторов, кредиторов, государственных органов, судебной инстанции.

По составу и объему проверяемой документации различают аудит финансовой отчетности и специальный аудит. Аудит финансовой отчетности имеет своей целью выражение аудитором профессионального мнения о степени достоверности проверяемой отчетности организации (предприятия). Специальный аудит – это проверка интересующих экономического субъекта конкретных вопросов в его деятельности. Целью такого аудита может быть: подтверждение законности совершенных хозяйственных операций; подтверждение правильности исчисления налогов и составления налоговых деклараций; проверка правильности организации производства, эффективности методов управления; проверка соответствия отдельных показателей деятельности субъекта установленным требованиям и т.д.

По периодичности осуществления аудит бывает первоначальным и периодическим. Первоначальный аудит – это аудит, который впервые проводится на данном предприятии (организации). Периодический (повторяющийся) аудит проводится на данном субъекте, как правило, ежегодно. Он позволяет установить длительное сотрудничество между аудитором и клиентом, повысить качество проверок, дать более объективную оценку экономического субъекта и его деятельности.

По виду исполнителя аудиторских услуг аудит разделяют на внутренний и внешний. Внутренний аудит – это элемент системы внутреннего контроля в организации. Он зависит от руководства субъекта, подчиняется ему, действует в соответствии с его заданиями и отчетывается перед ним. Под внешним аудитом понимают оказание аудиторских услуг независимой аудиторской фирмой (независимым аудитором).

В зависимости от объекта изучения принято выделять три вида аудита: финансовый, на соответствие и операционный. Финансовый аудит проводится преимущественно независимыми аудиторами и предусматривает оценку достоверности финансовой отчетности. Аудит на соответствие предназначен для проверки соблюдения предприятием конкретных правил, норм, законов, инструкций, договорных обязательств и др. Операционный аудит используется для проверки процедур и методов функционирования предприятия с целью оценки производительности труда и эффективности работы предприятия или деятельности администрации.

Как отмечается выше, проведение аудита в Республике Молдова регламентируется различными нормативными актами и важное место среди них занимают его стандарты. Они регулируют профессиональную деятельность аудиторов и широко признаны во всем мире, поскольку позволяют достичь наибольшей объективности в выражении аудиторского мнения по поводу соответствия финансовой отчетности общепринятым принципам ведения бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности. Единообразие аудиторской деятельности является необходимым условием ее эффективности ввиду многообразия методик, применяемых в аудиторской практике, и сложности их сопоставления [6, 8-10].

Аудиторские стандарты определяют единые базовые правила осуществления аудиторских проверок, единые требования к качеству и надежности аудита. Они устанавливают общий подход к проведению аудита, масштаб аудиторской проверки, виды отчетов аудиторов, единую методологию аудита, а также базовые принципы, которым должны следовать все представители этой профессии независимо от условий, в которых проводится аудит. Стандарты являются основанием для доказательства в суде качества проведения аудита и определения меры ответственности аудиторов. Использование этих стандартов обеспечивает определенный уровень гарантий достоверности результатов аудиторской проверки.

Стандарты играют важную роль в аудите и аудиторской деятельности, поскольку они обеспечивают высокое качество аудиторской проверки, содействуют внедрению в аудиторскую

практику новых научных достижений, помогают пользователям понимать процесс аудиторской проверки, создают общественный имидж профессии, устраняют контроль со стороны государства, помогают аудитору вести переговоры с клиентом и обеспечивают связь отдельных элементов аудиторского процесса.

С развитием транснациональных корпораций, интеграции и превращением аудиторских фирм в крупные международные группы появилась необходимость унификации аудита в международном масштабе. Проблемы в области аудита практически одинаковы во всем мире, поэтому профессиональные организации какой-либо страны, решающие очередную проблему аудита, прежде всего, изучают вариант ее решения в других организациях, разрабатывающих аудиторские стандарты.

Система стандартов в обобщенном виде включает в себя международные, национальные и внутрифирменные стандарты. Ее конечная цель достигается формированием и применением пакета внутрифирменных стандартов, которые детализируют и регламентируют единые требования к выполнению аудиторских проверок и оформлению аудиторских заключений.

В современной практике финансово-хозяйственного контроля аудит проводится на основании договора, заключаемого между аудиторским обществом или аудитором-индивидуальным предпринимателем, с одной стороны, и заказчиком, с другой стороны. Этот договор заключается в соответствии с гражданским законодательством в письменной форме и включает: предмет договора, цель аудита и сроки его выполнения, стоимость оказываемых аудиторских услуг, права и обязанности сторон, ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных договором, и другие согласованные сторонами условия.

Подготовка к заключению договора на проведение аудита начинается после предварительного ознакомления с деятельностью заказчика и принятия решения о возможности оказания аудиторских услуг. Договор может носить разовый или долгосрочный характер. Стоимость проведения аудита по каждому договору определяется исходя из тарифа на аудиторские услуги, согласованного с заказчиком объема работ по договору.

Строгий учет и соблюдение вышеизложенных положений в современной теории и практике отечественного аудита позволят улучшить его организацию, методику проведения и качество. А это положительно отразится на финансово-хозяйственной деятельности и конкурентоспособности предприятий различных отраслей рыночной экономики Республики Молдова и будет способствовать ее устойчивому социально-экономическому развитию и успешной интеграции в Европейский Союз.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Молдова «Об аудиторской деятельности» № 61-XVI от 16 марта 2007 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2012, № 72-75.
2. Постановление Правительства Республики Молдова «Об утверждении Плана развития бухгалтерского учета и аудита в корпоративном секторе на 2009-2014 годы» № 1507 от 31 декабря 2008 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2009, № 10-11.
3. Приказ Министерства финансов Республики Молдова «О принятии и опубликовании Стандартов аудита» № 62 от 13 мая 2014 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2014, № 134-141.
4. Директива 2006/43/ЕС Европейского Парламента и Совета от 17 мая 2006 года по проведению обязательных аудитов годовой и консолидированной отчетности, дополняющая Директивы Совета 78/ 660/ЕЕС и 83/349/ЕЕС, и отменяющая Директиву 84/253/ЕЕС // Официальный бюллетень Европейского Союза, 9 июня 2006 г.
5. Сборник международных стандартов аудита и контроля качества. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров 2009/2010 гг. / Международная федерация бухгалтеров (IFAC). – Кишинев: Moldpres, 2012.
6. Аудит: теория и практика. Учебник / Под общ. ред. Н.А. Казаковой. – М.: Юрайт, 2015.
7. Белуха Н.Т. Аудит: учебник. – К.: Знания, 2000.

8. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит. Учебник и практикум. 3-е изд. – М.: Юрайт, 2015.
9. Ерофеева В.А., Пискунов В.А., Битюкова Т.А. Аудит. Учебное пособие. 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2015.
10. Никольская Ю.П., Мерзликина Е.М. Аудит. 3-е изд., перераб., доп. – М.: Велби, 2006.
11. Пупко Г.М. Ревизия и аудит. – Минск: Мисанта, 2005.
12. Соколов Я.В., Терехов А.А. Очерки развития аудита. – М.: ФБК-Пресс, 2004.
13. Щербатюк В.В. Бухгалтерские счета и их Планы в зарубежных странах: учебно-практическое пособие. – Кишинев: USEM, 2016.
14. Щербатюк В.В. Новый план счетов бухгалтерского учета: справочное пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2015.
15. Щербатюк В.В. Планы счетов бухгалтерского учета Республики Молдова: учебно-практическое пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2016.
16. Щербатюк В.В., Евдокимович В.И. Основы финансово-хозяйственного контроля: учебное пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2015.

SECȚIUNEA nr. 5
FINANȚELE ȘI ANALIZA ECONOMICĂ ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN UE

DIFICULTĂȚI ȘI PROVOCĂRI ÎN UTILIZAREA METODEI VALOARE LA RISC PE PIEȚELE
FINANCIARE EMERGENTE

ANTON Sorin Gabriel, conf. univ., dr., UAIC
RAILEAN Andrei, UAIC

In the light of the recent global financial crisis, quantifying financial risks has again become an interesting topic. Scholars and practitioners alike are working hard to develop new methods to quantify risks or improvement of existing ones. Emerging financial markets presents a number of particularities compared with mature financial markets and, therefore, tools and methods to quantify risks should be adapted. The aim of the paper is to analyze the applicability of the method Value at Risk (VaR) on a sample of 15 emerging financial markets from different geographic areas.

Cuvinte cheie: cuantificare risc, Valoare la risc, piețe financiare, economii emergente.

Valoarea la risc constituie în prezent una dintre cele mai folosite metode de măsurare a riscului de piață. Succesul ei se datorează și faptului că instituțiile de reglementare acceptă folosirea VaR. Datorită propunerilor autorităților de reglementare și avantajelor pe care le prezintă, indicatorul valoare la risc a devenit un standard în ceea ce privește măsurarea riscului de piață, standard care este din ce în ce mai mult utilizat atât de către companiile financiare, cât și nefinanciare.

În ciuda simplității, popularității și importanței indicatorului Valoare la risc, în prezent nu există o metodă universală acceptată pentru determinarea acestuia, diferite metode conducând la valori diferite ale dimensiunii riscului (McMillan & Thupayagale, 2010). Până în prezent s-au realizat câteva studii privind aplicabilitatea metodei VaR, dar cele mai multe dintre acestea s-au axat pe un eșantion mic sau cuprind un grup de economii emergente dintr-o singură zonă geografică. De asemenea, pentru o estimare bună a VaR, se recomandă analizarea și utilizarea unui eșantion mai larg al piețelor emergente. Astfel, *obiectivul* urmărit prin această lucrare este măsurarea riscului de piață cu ajutorul metodei valoare la risc în cadrul a 15 piețe financiare emergente din patru zone geografice. În studiul de față, perioada de analiză a fost selectată în așa măsură încât să se evite turbulențele de pe piețele financiare care au început în august 2008.

Deși există numeroase studii privind aplicabilitatea VaR în cadrul piețelor emergente (Bao *et al.*, 2006; Andjelic *et al.*, 2010; Dimitrakopoulos *et al.*, 2010; Thupayagale, 2010; Degiannakis *et al.*, 2012; Pafka & Kondor, 2001; Seymour & Polakow, 2003), rezultatele obținute sunt mixte și neconcludente. Rezultatele cercetării întreprinse de către Salomons & Grootveld (2003) sugerează că riscul și randamentul pieței de capital urmează un ciclu asemănător celui de afaceri și că acestea depind în cea mai mare parte de perioada analizată. Gencay & Selcuk (2004) susțin că schimbările dinamice din cadrul economiilor emergente și volatilitatea ridicată a acestora le face total diferite față de cele dezvoltate. Prin urmare, este foarte posibil ca distribuțiile de probabilitate care stau la baza anumitor variabile să sufere modificări frecvente. În acest sens, orice exercițiu de modelare trebuie să țină cont de acest aspect. Unele studii din domeniu (Seymour & Polakow, 2003; Andjelic *et al.*, 2010) sugerează că în vederea determinării valorii la risc trebuie să ținem cont de caracteristicile piețelor emergente. În acest sens, s-a dovedit că metodele care încorporează și volatilitatea au dat cele mai bune rezultate.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Rezultatele studiului realizat de Zivkovic (2007) privind aplicabilitatea VaR în cadrul piețelor volatile, pe exemplul României, Bulgariei, Croației și Turciei, indică faptul că modelele VaR frecvent utilizate în cadrul piețelor dezvoltate nu au un succes în cadrul piețelor volatile. Motivul ar fi că piețele volatile sunt caracterizate de cozi lungi (*fat tails*), asimetrie, heteroscedasticitate, ceea ce complică estimarea VaR. Studiul realizat de LeBaron & Samanta (2005) privind analizarea legăturii dintre cozile lungi și diferite piețe de capital, are drept concluzie finală faptul că țările emergente încorporează problema cozilor lungi. Problema cozilor lungi poate fi evitată prin aplicarea teoriei valorilor extreme. Cifter (2011) a încorporat volatilitatea în vederea determinării riscului de piață în cadrul a două mari piețe de capital emergente (*Istanbul Stock Exchange – ISE și Budapest Stock Exchange - BUX*). Rezultatele studiului au arătat că teoria valorilor extreme în cadrul piețelor emergente asigură cele mai bune rezultate.

Cercetarea realizată de către Andjelic et al. (2010) privind performanța modelelor VaR în cadrul piețelor în curs de dezvoltare ale Sloveniei, Croației, Serbiei și Ungariei, susține ideea că modelele care oferă estimări corecte ale VaR pe piețele dezvoltate nu furnizează aceleași rezultate în cadrul piețelor în curs de dezvoltare. Dimitrakopoulos et al. (2010) arată că în cazul portofoliilor selectate din cadrul piețelor emergente, majoritatea modelelor au tendința de a supraestima VaR, atunci când sunt utilizate eșantioane mari, în timp ce în cazul țărilor dezvoltate, majoritatea modelelor tind să-l subestimeze, indiferent de proporțiile eșantionului.

Pentru a determina VaR vom utiliza două metodologii de calcul: *metoda simulării istorice și metoda parametrică*. Ambele metode sunt utilizate pentru a determina pierderea maximă posibilă din activitatea de investiție. Potrivit unui studiu din domeniu (Andjelic et al., 2010) s-a dovedit că utilizarea metodei simulării istorice pentru un nivel de încredere de 99% înregistrează cele mai mari succese. Pe de altă parte, practica de specialitate susține că cea mai utilizată metodă este metoda parametrică.

Scopul cercetării este de a determina nivelul de succes al aplicării metodologiei valoare la risc în estimarea riscului de piață din cadrul activității de investiții de pe piețele financiare emergente. Eșantionul de cercetare îl compune un portofoliu de investiții format din 15 indici bursieri din cadrul a 15 piețe emergente. Orizontul de timp utilizat este o zi pentru un nivel de încredere de 99% și 501 de înregistrări/zile de tranzacționare. *Variabila de piață* care caracterizează portofoliul este *indicele bursier*, iar datele sunt aferente unei perioade de 501 zile.

Pentru a ilustra calculele, presupunem un investitor din SUA care deține la data de 31 decembrie 2015, un portofoliu în valoare de 15 milioane USD, constând în investiții în 15 indici bursieri din cadrul a 15 economii emergente situate în diferite zone geografice: America de Nord și de Sud, Europa Centrală și de Est, Asia și Africa. Pentru o bună reprezentare a trăsăturilor economice ale acestora, ca element de calcul în determinarea VaR, am selectat cel mai reprezentativ indice bursier din cadrul pieței respective.

Simularea istorică (*historical/back simulation*) ca și metodă în estimarea VaR a fost introdusă într-o serie de lucrări din jurul anilor 1998-1999 (Boudoukh et al., 1998). Un studiu realizat recent de către Perignon & Smith (2007), sugerează că 73% dintre firme utilizează ca și metodă de calcul simularea istorică. Utilizarea metodei este justificată de avantajele acesteia, metoda nu face nici o presupunere în ceea ce privește distribuția rentabilităților și nu necesită calculul matricii de varianță-covarianță, fiind o metodă relativ simplă (Alexander, 2008). Simularea istorică *se bazează pe analiza istorică a evoluției portofoliului folosind ponderile actuale și crearea unei serii temporale a evoluției portofoliului*, determinându-se astfel distribuția reală a portofoliului, care nu este altceva decât o distribuție empirică obținută din analiza datelor din trecut (Anton, 2015).

Potrivit cercetărilor în domeniu, estimarea VaR pentru piețele financiare emergente încorporează problema cozilor lungi (*fat tails*). În acest sens, pentru a evita acest inconvenient, propunem determinarea valorii la risc pentru cei 15 indici bursieri cu ajutorul *teoriei valorilor extreme*. Teoria poate fi utilizată în vederea îmbunătățirii estimărilor VaR prin posibilitatea utilizării unui nivel de încredere foarte ridicat. În acest sens, este mult mai ușor de a prezice un crash sau situații de pierderi extreme (Bensalah, 2000).

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Metoda parametrică (metoda varianță-covarianță sau abordarea RiskMetrics) se bazează pe două ipoteze fundamentale: asumarea unei distribuții normale și ignorarea completă a efectelor cozilor lungi (caracteristică importantă a datelor financiare). Chiar dacă într-o primă fază este de așteptat ca modelul să subestimeze valoarea la risc, analiștii susțin că are rezultate bune și mai mult decât atât, în timp, a devenit un șablon de măsură a riscului (Armeanu & Bălu, 2007). Metoda parametrică utilizează date istorice și asumă distribuții ale modificărilor variabilelor de piață pentru a estima parametrii modelului. Modelul se bazează pe cercetările în teoria portofoliului efectuate de către Harry Markowitz. Media și abaterea standard a valorii portofoliului pot fi determinate în baza mediei și abaterilor standard a rentabilităților activelor. În cazul în care rentabilitățile zilnice ale investițiilor se prezintă sub forma unei repartiții normale multidimensionale, distribuția de probabilitate pentru modificarea valorii portofoliului pentru o zi, este și în acest caz normală. Modelul este mai dificil de aplicat în cazul în care portofoliul implică produse neliniare, cum ar fi opțiuni.

Sintetizând rezultatele aferente celor două metode VaR, ajungem la o idee generală privind diversitatea modelelor și aplicabilitatea acestora în cadrul piețelor financiare emergente. Conform tabelului 1, putem observa că dintre cele două modele VaR utilizate, cele mai bune rezultate sunt obținute în urma utilizării metodei simulării istorice.

Tabelul 1. Mărimea riscului de piață ale celor trei abordări VaR pentru un orizont de timp de o zi și o probabilitate de 99% și valorile pierderilor medii (USD)

<i>Metoda simulării istorice</i>					<i>Metoda parametrică</i>	
Abordarea de bază a simulării istorice	Abordarea Exponential Weighting	Includerea volatilității în simularea istorică	Ajustarea pierderilor cu rata abaterii standard	<i>Teoria valorilor extreme</i>	Utilizarea ponderilor egale ale rentabilităților	Modelul EWMA
309.582,70	309.582,70	434.291,47	418.756, 31	323.580,01	279.308,72	267.523,34
<i>Pierdere așteptată (Expected Shortfall)</i>						
441.436,61	466.652,79	529.172,97	475.807,74	448.212,40	319.994,09	306.492,00

Rezultatele cercetării realizate arată că la o valoare a portofoliului de 15 milioane USD cu un nivel de încredere de 99% și un orizont de timp de o zi, conform abordării de bază a simulării istorice, VaR are o valoare de 309.582,70 USD, iar pierderea așteptată este de 441.436,61 USD. Prin includerea volatilităților în modelul simulării istorice, am obținut o valoare la risc de 434.291,47 USD și pierderea așteptată de 529.172,97 USD. De asemenea, specialiștii susțin că schimbările de corelații utilizate sunt la fel de bune ca și schimbările de volatilitate, astfel că, în urma ajustării pierderilor cu rata abaterii standard am obținut o valoare a riscului apropiată ca și în cazul anterior de 418.756, 31 USD.

Unele studii sugerează că rezultatele cele mai bune pot fi obținute prin utilizarea tehnicii Exponentially Weighted Moving Average (EWMA). În cazul nostru, prin includerea acesteia în cadrul modelului parametric, VaR are valoarea cea mai mică de 267.523,34 USD. În baza metodei parametrice care utilizează ponderi egale ale rentabilităților, rezultatele indică o valoare mai mică decât în cazul simulării istorice de 279.308,72 USD. În baza teoriei valorilor extreme, valoarea la risc obținută la o probabilitate de 99% este de 323.580,01 USD, iar în momentul în care stabilim probabilitatea la un nivel de 99,9%, VaR-ul devine 615.199,91 USD, iar pierderea așteptată de 817.169,7 USD. Prin urmare, rezultatele cercetării confirmă teoria și practica actuală conform cărora diferite metode VaR conduc la rezultate diferite ale dimensiunii riscului. Totuși, diferite abordări sunt potrivite pentru diferite tipuri de situații. Astfel, în teorie și practică se susține că cel mai bun rezultat pentru piețele emergente este furnizat de către

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

abordarea simulării istorice care include volatilitatea, caz valabil și pentru studiul nostru. În acest sens, la o investiție de 15 milioane USD într-un portofoliu compus din 15 indici bursieri din cadrul a 15 piețe financiare emergente, investitorul nu poate pierde într-o zi cu o probabilitate de 99% mai mult de 434.291,47 USD, iar pierderea maximă a acestuia nu poate depăși valoarea de 529.172,97 USD.

Studiile recente susțin că modelele de estimare a riscului de piață în cadrul piețelor financiare dezvoltate nu au aplicare la nivelul piețelor emergente. Este clar că piețele financiare emergente au particularități care trebuie luate în considerare în determinarea VaR. Cu atât mai mult, aceste economii, mai exact piețele de capital a acestora, dețin condiții unice, i.e. lichiditate scăzută pe piață, acces limitat la date și la instrumente financiare și un număr mic de companii listate. În schimb, alte studii susțin succesul aplicării VaR, cât și a altor metode de evaluare a riscului de piață în cadrul acestor piețe. Totuși, criticii susțin că majoritatea studiilor au fost realizate pe un eșantion mic, iar rezultatele acestora nu pot fi extrapolate la întregul spectru de piețe financiare emergente.

În baza celor de mai sus, în studiul nostru am testat aplicabilitatea metodei VaR pe un eșantion de 15 piețe financiare emergente prin cele două metode, metoda simulării istorice și metoda varianță-covarianță. Simularea istorică și metoda varianță-covarianță sau parametrică sunt cele mai cunoscute și utilizate instrumente în determinarea riscului de piață. Mai mult decât atât, unele lucrări susțin că prin utilizarea simulării istorice și a nivelului de încredere de 99% obținem cele mai bune rezultate ale riscului de piață cuantificat la nivelul piețelor financiare emergente. De asemenea, am luat în calcul și una dintre cele mai importante caracteristici ale piețelor emergente, volatilitatea, prin includerea acesteia în cadrul simulării istorice. Pentru a trece și peste inconvenientul susținut de specialiștii din domeniu, conform cărora unele modele VaR încorporează problema cozilor lungi, am determinat riscul de piață prin Teoria Valorilor Extreme. Totuși, un rezultat bun al valorii la risc nu ține cont de pierderile extreme, iar în acest sens am determinat un indicator alternativ – pierderea așteptată.

Prin urmare, aplicarea celor două modele de estimare VaR și a abordărilor aferente pentru un nivel de încredere de 99% și un orizont de timp de o zi s-a dovedit cu succes pentru portofoliul compus din indicii celor 15 piețe financiare emergente. Rezultatele obținute se pliază cu rezultatele altor studii în domeniu, precum că modelul simulării istorice cu o probabilitate de 99% este caracteristic piețelor emergente și că includerea volatilităților în determinarea VaR oferă cele mai bune rezultate. Mai mult decât atât, structura portofoliului creat este una diversificată, fapt ce face posibilă tratarea rezultatelor pentru toate piețele financiare emergente și acordă o valoare mai bună valorii la risc.

Dat fiind faptul că unele studii din domeniu invocă succesul și altor metode VaR în estimarea riscului de piață în cadrul economiilor emergente, propunem în viitorul apropiat o continuare a cercetării în vederea determinării VaR, prin alte metode cunoscute în literatura și practica de specialitate, cum ar fi, de pildă modelul Monte-Carlo sau modele de tip GARCH. De asemenea, propunem utilizarea nivelului de încredere de 95%, în special că unele lucrări susțin că utilizarea metodei varianță-covarianță pentru un nivel de încredere de 95% înregistrează succese remarcabile.

Având în vedere specificul piețelor financiare emergente, volatilitatea ridicată, slaba infrastructură financiară, cuantificarea riscului de piață reprezintă o condiție esențială pentru managementul riscului. Valoarea la risc este cea mai utilizată metodă pentru estimarea și măsurarea riscurilor din cadrul piețelor financiare. Totuși, se impune utilizarea și adaptarea modelelor VaR în concordanță de trăsăturile economice ale fiecărei piețe, iar pentru o mai bună siguranță a investitorului se recomandă utilizarea acesteia în paralel cu alte metode din domeniu.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Alexander, C. (2008). *Market Risk Analysis. Value at Risk Models* (Vol. 4). Chichester: John Wiley & Sons.
2. Armeanu, D. & Balu, F. O. (2007). Aplicarea metodologiei VaR portofoliilor valutare deținute de bănci. *Economie teoretică și aplicată*, No. 2, pp. 83-92.
3. Andjelic, G., Djakovic, V. & Radisic, S. (2010). Application of VaR in emerging markets: A case of selected Central and Eastern European Countries. *African Journal of Business Management*, 4(17), 3666-3680.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

4. Anton, S. G. (2015). *Gestiunea riscurilor financiare: abordări teoretice și studii de caz*. Ediția a II-a. Iași: Editura Universității "Alexandru Ioan Cuza".
5. Bao, Y., Lee, T. H. & Saltoglu, B. (2006). Evaluating predictive performance of Value-at-risk models in emerging markets: a reality check. *Journal of Forecasting*, 25(2), 101-128.
6. Bensalah, Y. (2000). Steps in applying extreme value theory to finance: A review. Bank of Canada, Working paper no. 20.
7. Boudoukh, J., Richardson, M. & Whitelaw, R. (1998). The Best of Both Worlds: A Hybrid Approach to Calculating Value at Risk. *Risk*, 11(5), 64-67.
8. Cifter, A. (2011). Value-at-risk estimation with wavelet-based extreme value theory: Evidence from emerging markets. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 390(12), 2356-2367.
9. Degiannakis, S., Floros, C. & Livada, A. (2012). Evaluating value-at-risk models before and after the financial crisis of 2008: International evidence. *Managerial Finance*, 38(4), 436-452.
10. Dimitrakopoulos, D. N., Kavussanos, M. G. & Spyrou, S. I. (2010). Value at risk models for volatile emerging markets equity portfolios. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 50(4), 515-526.
11. Gencay, R. & Selcuk, F. (2004). Extreme value theory and Value-at-Risk: Relative performance in emerging markets. *International Journal of Forecasting*, 20(2), 287-303.
12. LeBaron, B. & Samanta, R. (2005). Extreme value theory and fat tails in equity markets. Available: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=873656.
13. McMillan, D. & Thupayagale, P. (2010). Evaluating Stock Index Return Value-at-Risk Estimates in South Africa: Comparative Evidence for Symmetric, Asymmetric and Long Memory GARCH Models. *Journal of Emerging Market Finance*, 9(3), 325-345.
14. Pafka, S. & Kondor, I. (2001). Evaluating the RiskMetrics methodology in measuring volatility and Value-at-Risk in financial markets. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 299(1), 305-310.
15. Pérignon, C. & Smith, D. R. (2007). Yield-factor volatility models. *Journal of Banking & Finance*, 31(10), 3125-3144.
16. Salomons, R. & Grootveld, H. (2003). The equity risk premium: emerging vs. developed markets. *Emerging markets review*, 4(2), 121-144.
17. Seymour, A. J. & Polakow, D. A. (2003). A coupling of extreme-value theory and volatility updating with Value-at-Risk estimation in emerging markets: A South African test. *Multinational Finance Journal*, 7(1/2), 3-23.
18. Thupayagale, P. (2010). Evaluation of GARCH-based models in value-at-risk estimation: Evidence from emerging equity markets. *Investment Analysts Journal*, 39 (72), 13-29.
19. Živković, S. (2007). Testing Popular VaR Models in EU New Member and Candidate States. *Journal of Economics and Business*, 25, 325-346.

**PROBLEME ȘI RESTRICȚII ÎN EVALUAREA ȘI GESTIUNEA VALORII ÎNTRINDERILOR:
ASPECTE TEORETICE ȘI PRACTICA REPUBLICII MOLDOVA**

**BEȘLIU Iurie, doctorand INCE
Director BC „Moldindconbank” S.A. fil. Bălți**

The increase of invested capital value represents the main objective of enterprise management in a market economy. The shift to thinking style oriented on value creation, presents a serious appeal of Moldovan business environment.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

That is why we have investigated the issues and restrictions on the value assessment and management of enterprises in the Republic of Moldova. It presented a comparative analysis of the evaluation methods and the main difficulties of implementing them.

A special approach had questions regarding normative regulation of evaluation and presentation of proposals on the implementation of value management concept.

Key-words: value based management, value management of the enterprise

În Republica Moldova problema evaluării întreprinderilor ca obiect al vânzării-cumpărării a apărut odată cu începerea procesului de privatizare. Pe măsura stabilirii relațiilor de piață, situațiile în care era necesară utilizarea tehnologiilor de evaluare a întreprinderii au început să apară mai des. În primul rând, creșterea vertiginoasă a pieții imobiliare a favorizat cererea pentru evaluarea valorii ei de piață. Apoi, dezvoltarea relațiilor de creditare, asigurare, arendă, cumpărare-vânzare a imobilului, precum și utilajului, elaborarea business-planurilor proiectelor investiționale, fuziunea și divizarea întreprinderilor, licitațiile și concursurile privind vânzarea pachetelor de acțiuni ale întreprinderilor, procedura de faliment și multe alte situații, au format necesitatea în evaluarea veridică a unor sau altor obiecte ale proprietății în fiecare caz concret.

În baza legislației autohtone, evaluatorul este obligat să utilizeze cele trei metode de evaluare, în caz contrar trebuie să argumenteze refuzul de la utilizarea unei sau altei metode. În condițiile existenței informației depline și veridice utilizate de către evaluatori în procesul de evaluare, toate trei metode trebuie să dea rezultate similare după mărimea lor.

Tabelul 1. Analiza comparativă a metodelor de evaluare a întreprinderii

Metoda	Avantaje	Neajunsuri
Cheltuielilor	Consideră impactul factorilor de producție asupra modificării valorii activelor. Evaluează nivelul de dezvoltare al tehnologiilor cu luarea în considerare a uzurii activelor. Calculele se bazează pe documente financiare și contabile, adică rezultatele evaluării sunt mult mai argumentate.	Reflectă valoarea trecută. Nu consideră valoarea de piață la data evaluării. Nu consideră perspectivele de dezvoltare a întreprinderii. Nu consideră riscurile E statică. Lipsește legătura cu rezultatele prezente și viitoare în activitatea întreprinderii
Veniturilor	Consideră evoluțiile viitoare ale veniturilor, cheltuielilor. Consideră nivelul riscurilor (prin intermediul ratei de discount). Consideră interesele investitorilor	Complexitatea previziunii rezultatelor și cheltuielilor viitoare. Posibilitatea utilizării câtorva norme de rentabilitate, ce creează dificultăți în luarea deciziilor. Nu consideră conjunctura peții Calcule complexe.
Comparativă (pieții)	Se bazează pe date reale (de piață). Reflectă practica substanțială a tranzacțiilor de vânzare-cumpărare. Consideră impactul factorilor ramurali (regionali) asupra prețului acțiunilor întreprinderii	Caracterizează insuficient particularitățile pregătirii organizaționale, tehnice și financiare a întreprinderii În calcul se ia numai informația retrospectivă. Necesită introducerea multor corectări în informația analizată. Nu consideră așteptările viitoare ale investitorilor.

Sursa: elaborată de autor în baza [6, p. 55]

În tabelul 1 s-a efectuat analiza comparativă a metodelor tradiționale de evaluare a întreprinderii. În baza datelor prezentate putem face concluzia că nici una din metode nu poate fi utilizată în calitate de metodă de bază.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Respectiv, pentru determinarea mărimii finale a valorii întreprinderii se analizează avantajele și neajunsurile metodelor utilizate cu calitatea informației primite, fiecărei metode atribuindu-se unui coeficient de ponderare. Însă am dori să menționăm că atribuirea coeficienților constituie prerogativa evaluatorului, adică este în dependență de calificarea și obiectivitatea lui.

În afară de aceasta, utilizarea directă a metodelor clasice de evaluare în condițiile Moldovei este dificilă din cauza următoarelor aspecte obiective:

1. Subdezvoltarea pieței hârtiilor de valoare. La moment la Bursa de Valori a Moldovei se cotează acțiunile a circa 530 de întreprinderi, din care real participă la tranzacții acțiunile a circa 150 întreprinderi;
2. Acces limitat la informație. Aplicarea metodei comparative este dificilă din cauza lipsei unei baze adecvate pentru compararea cu întreprinderile similare;
3. Necesitatea introducerii unei multitudini de corectări, legate de lipsa transparenței rapoartelor financiare;
4. Incertitudinea aferentă planificării pe termen lung în condițiile autohtone, creează dificultăți în aplicarea metodei veniturilor în evaluare (de regulă activitatea în companiile moldovenești este planificată pentru un an);
5. Valoarea contabilă a activelor este subevaluată în comparație cu cea de piață. E necesară reevaluarea tuturor mijloacelor fixe și activelor nemateriale;
6. Metodele tradiționale de evaluare prezintă un rezultat static în timp, care nu permite utilizarea lor pentru gestiunea operativă și strategică a întreprinderii. Nici una din situațiile obligatorii pentru evaluare nu presupun posibilitatea monitorizării ulterioare.

Metoda veniturilor reflectă cel mai precis valoarea întreprinderii ca afacere, adică ca un mecanism lucrativ, ce aduce profit. Dar utilizarea datelor previziunii creează premise pentru dubii referitor la precizia calculului.

Sursele de informare pentru utilizarea *metodei comparative* sunt destul de limitate. Piața autohtonă a controlului corporativ (faliment, fuziuni, acaparări) activează în afara piețelor bursiere organizate, iar volumul de redistribuire a acțiunilor în economia (industria) Moldovei, care se petrece în afara piețelor organizate, în principiu se evaluează dificil. Există evaluări relativ veridice ale Comisiei Naționale a Pieței Financiare cu referință la raportul dintre circulația bursieră și extrabursieră a participanților profesioniști la piața valorilor mobiliare, care constituie circa 42-44% din volumul tranzacțiilor pe piața organizată.

În condițiile actuale, *metoda cheltuielilor* este cea mai actuală pentru evaluarea întreprinderilor. Acest fapt este condiționat în primul rând, de existența informației inițiale veridice și accesibile pentru efectuarea calculului necesare (deoarece baza informațională principală utilizată în metoda cheltuielilor este bilanțul întreprinderii), precum și utilizarea, într-o oarecare măsură, a metodelor de evaluare a întreprinderii cunoscute în economia națională. Neajunsul principal al metodei cheltuielilor este faptul că nu ia în considerare posibilitățile viitoare ale întreprinderii în generarea profitului net. În afară de aceasta, estimarea valorii în baza metodei cheltuielilor ne oferă posibilitatea de a depista sursele de creare a valorii și, prin urmare, exclude gestionarea lor.

Pe lângă problemele abordărilor teoretice a evaluării și gestiunii valorii întreprinderilor, un aspect important îl constituie reglementarea normativă a proceselor de evaluare a întreprinderilor autohtone.

Examinarea întrebărilor privind reglementarea normativă a evaluării întreprinderii separat de întrebările reglementării activității de evaluare în general este destul de complicat, dar o serie de întrebări specifice, caracteristice anume acestui tip de activitate permite de a ne opri asupra specificului, care este destul de important nu numai pentru dezvoltarea acestui tip de activitate, dar și pentru dezvoltarea economiei țării în general.

Evaluarea întreprinderii sau afacerii se evidențiază printre celelalte tipuri de activități de evaluare prin complexitatea și varietatea obiectelor de evaluare, multitudinea de metode utilizate în procesul de evaluare. Destul de des, în rapoartele de evaluare în calitate de obiect al evaluării figurează noțiunea de afacere, care în context nu se definește. Deși noțiunile de „evaluare a afacerii” și „evaluare a întreprinderii” apar pentru prima dată în articolul 3 al Legii Republicii Moldova cu privire la activitatea de evaluare nr. 989-XV din 18.04.2002 promulgată prin Decretul

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Președintelui nr. 772-III din 10.07.2002, determinarea lor nu este efectuată în acest act normativ și nici în documentele normative ulterioare. Lipsa unei definiții în documentele normative autohtone introduce anumite confuzii, pe de o parte, identificând noțiunea de întreprindere (în particular, dacă se ia în considerare determinarea acesteia în Codul civil) cu cea de afacere, iar pe de altă parte, în esență corespunde practicii mondiale, când sub evaluarea afacerii se subînțelege determinarea valorii pachetului de acțiuni, cotelor părți în capitalul întreprinderilor, precum și complexelor patrimoniale.

Reieșind din complexitatea și varietatea obiectelor supuse evaluării, o situație și mai dificilă, decât în celelalte tipuri ale activității de evaluare, constă în determinarea aspectelor și metodelor utilizate în evaluarea afacerii. Dacă e să vorbim despre metode, atunci determinarea strictă definită în Legea sus-numită este nereușită vizavi de evaluarea afacerii.

Trebuie de menționat, că pe lângă divergențele de ordin normativ, avem un specific național, care diferă esențial de evaluarea afacerii în țările din Est, mai ales S.U.A. Drept obiecte ale cercetărilor evaluatorilor din țările de Est, de regulă, sunt companiile mici și afacerile familiale. Reieșind din aceasta, aspectele metodice de bază sunt îndreptate spre studiarea acestei grupe de obiecte. În practica autohtonă, majoritatea proiectelor de evaluare ale afacerii sunt determinate de stabilirea valorii companiilor moldovenești medii și mari, care se caracterizează printr-o nomenclatură diversificată a producției fabricate, număr mare de personal antrenat în producție, cantitate mare de clădiri și utilaje. Aplicarea metodelor expuse în literatura din străinătate, este, deseori, dificilă de realizat nu numai din punct de vedere al eficienței economice, dar și executării fizice.

Necesitatea evaluării întreprinderilor a apărut în țara noastră obiectiv la începutul privatizării în masă, dar spre deosebire de țările Europei de Vest, metoda de bază din partea vânzătorului (statului) în vederea determinării prețului de vânzare era diferită de cea de piață (bazată pe indicatorii bilanțului contabil). În rezultat, proprietatea care dispunea de un potențial economic enorm, a fost vândută foarte ieftin, iar, pe de altă parte, multe obiecte ne semnificative nu puteau fi vândute timp îndelungat.

Unul din primele documente, unde s-a examinat amănunțit întrebările privind evaluarea întreprinderilor a fost „Regulamentul cu privire la stabilirea prețului minim de vânzare a acțiunilor statului pe piața secundară a hârtiilor de valoare” aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 480 din 04.05.1998 și înlocuit, ulterior, cu „Regulamentul cu privire la stabilirea prețurilor de vânzare a acțiunilor statului pe piața secundară a valorilor mobiliare” aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 775 din 14.06.2002. Astfel, o serie de documente normative ulterioare, la pregătirea cărora statul a participat activ, conține o multitudine de paragrafe care au avut un impact negativ asupra dezvoltării ulterioare a activității de evaluare în general, și asupra dezvoltării evaluării întreprinderilor în particular. În primul rând, este vorba despre Legea Republicii Moldova privind societățile pe acțiuni nr. 847-XII din 03.01.1992, în care funcțiile de evaluare ale societăților pe acțiuni și/sau a hârtiilor de valoare ale societăților pe acțiuni se atribuie consiliului directorilor și în cazuri aparte evaluatorului independent, care este echivalat cu auditorul.

Cu părere de rău, neconcordanța atât în domeniul aparatului conceptual, cât și procedural, ce se referă la întrebările legate de evaluarea întreprinderilor este trăsătura caracteristică a actelor normative autohtone. Dificultățile de bază apărute în procesul determinării valorii afacerii din punct de vedere al reglementării normative sunt:

- lipsa în actele normative de stat a terminologiei generale, determinării noțiunilor și tratării unice a soluționării problemelor legate de evaluarea întreprinderii;
- reglementarea dură a cerințelor față de procesul evaluării afacerii, pe de o parte, și lipsa elementelor esențiale ale procesului de evaluare a afacerii pe de altă parte;
- nici una din organizațiile autohtone din Republica Moldova nu dispune de standarde profesionale de evaluare a afacerii. Aceasta este deosebit de necesar în legătură cu existența specificului național, legat de faptul că obiectele supuse evaluării în țara noastră și după hotare dispun de diferențe esențiale;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

– metodele utilizate la evaluarea companiilor mici, care sunt utilizate cu succes în străinătate, sunt utilizate pentru evaluarea companiilor moldovenești mijlocii și mari fără o adaptare adecvată.

Drept urmare a cauzelor enumerate este calitatea joasă a lucrărilor de evaluare a întreprinderilor autohtone. Rezolvarea problemelor enumerate, mărirea calității lucrărilor practice de evaluare a întreprinderii și dezvoltarea ulterioară a meseriei este posibilă prin realizarea următoarelor condiții:

1. Coordonarea terminologiei actelor legislative și normative, legate de întrebările determinării valorii. Mai întâi de toate, este necesară înlăturarea sensurilor diferite ale noțiunii valoare (așa ca valoare justă, actuală ș.a.), care în actele normative apar în calitate de sinonime sau în locul noțiunii de „valoare de piață”. Importantă este formarea condițiilor și premiselor petrecerii evaluării întreprinderilor în documentele normative. E necesară o determinare unilaterală a situațiilor juridice, când este aplicat unul sau alt tip de valoare, despărțirea clară a sferelor de activitate ale evaluatorilor și reprezentanților altor meserii;

2. Întrebarea ce necesită reglementare normativă este asigurarea informațională a evaluării afacerii. În acest context, merge vorba nu despre crearea noilor cerințe față de participanții profesioniști la piața serviciilor de evaluare sau introducerea a careva noi forme de raportare, dar în primul rând, de o funcționare reală a sistemului de dezvoltare a informației de către societățile pe acțiuni. Rezolvarea acestei întrebări va permite nu numai de a mări calitatea evaluării, a acumula date statistice despre companiile autohtone, dar și de a mări încrederea investitorilor;

3. Elaborarea standardelor naționale privind evaluarea întreprinderilor (afacerilor). De rezolvarea acestei întrebări trebuie să se ocupe nu organele de stat, care luând în considerație experiența acumulată, trebuie să introducă corectări în standardele existente și să reglementeze în general activitatea de evaluare. Cu aceasta ar trebui să se ocupe organizațiile profesioniste ale evaluatorilor. Încercarea de a reglementa un proces așa dificil ca evaluarea business-ului din partea structurilor statale va duce obiectiv la faptul că conținutul lucrului se va substitui cu o serie de cerințe formale, care nu pot lua în considerare toată complexitatea situațiilor și obiectelor. Standardele create trebuie să ia în considerare specificul evaluării business-ului în Republica Moldova, legat de cauzele, condițiile și obiectele evaluării. Întrebările standardizării / reglementării evaluării afacerii trebuie examinate cu luarea în considerare a experienței internaționale, cu atât mai mult că standardele de evaluare internaționale și europene în ultimii ani au inclus compartimente de evaluare a business-ului.

Desigur, particularitățile mediului de afaceri moldoveneesc nu pot să nu creeze anumite dificultăți pentru implementarea concepției gestiunii valorii. Lista piedicilor, după părerea noastră, trebuie începută de la caracteristicile interne ale întreprinderilor moldovenești, care determină metodele de construcție a business-ului. *Prima grupă* de probleme este legată de tradițiile analizei și gestiunii. Către acești factori pot fi atribuiți următorii: subdezvoltarea sistemelor de planificare financiară și elaborarea prognozelor datelor; interdependența slabă între planificarea financiară și de marketing; inadvertența sistemelor contabilității interne de gestiune, care nu permit sau îngreutătește eliminarea datelor în funcție de segmentele business-ului, diferite niveluri ale conducerii și centre de responsabilitate, diferitele funcții ale business-ului, insuficiența culturii analizei business-proceselor. O problemă acută este apartenența puternică a modului de gândire contabil, abordarea de către managerii profesioniști a viitorului companiei în termenii volumului vânzărilor și profitului contabil, care ține de competența nivelului operativ de gestiune, subdezvoltarea deprinderilor de gestiune strategică chiar și în formele sale tradiționale.

A doua grupă de factori după importanță își are rădăcina în mentalitatea însăși a proprietarilor. Multor din ei le este caracteristică o viziune naivă și superficială asupra valorii business-ului, ca asupra unei sume mecanice a valorii activelor, sau ca capitalizarea curentă de piață a companiei de tip deschis, incapacitatea de a percepe și a recunoaște importanța valorii investiționale și pentru companiile de tip închis, precum și lipsa „viziunii sau simțului valorii”, ceea ce se exprimă prin neînțelegerea combinației și interacțiunii factorilor cu impact asupra valorii.

În sfârșit trebuie să subliniem încă o grupă de dificultăți care au un caracter extern pentru întreprinderi și sunt legate de specificul pieței de capital moldovenești. Implementarea concepției gestiunii valorii necesită un alt nivel al

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

analizei, care iese din cadrul datelor contabile și impune utilizarea activă a datelor pieței de capital pentru depistarea profitului economic și a valorii. Modele financiare, aplicate cu acest scop pe o piață dezvoltată, în condițiile noastre se corectează într-un mod special. Însă, e important de a menționa că, necătând la anumite dificultăți ale unei așa analize, astăzi profitul economic se calculează în multe subdiviziuni ale companiilor industriale și financiare din străinătate (un exemplu caracteristic - Siemens), cultura gestiunii valorii este impusă de proprietarii străini în pofida subdezvoltării pieței capitalului. În sfârșit, agențiile financiar-analitice și companiile investiționale din străinătate efectuează analiza portofoliului acțiunilor moldovenești pentru clienții săi, calculând valoarea economică adăugată și rentabilitatea fluxurilor din investiții după companiile autohtone.

În așa mod, pregătirea către implementarea concepției gestiunii valorii în condițiile moldovenești depinde, mai întâi de toate, de pregătirea climatului intern al companiei, dar nu de mediul extern. Indiferent de tipul de organizare al companiei, implementarea principiilor și instrumentelor de gestiune a valorii asigură companiei avantaje serioase, și anume:

- analiză strategică detaliată și alegerea strategiei de piață a întregii structuri și a subdiviziunilor în parte;
- posibilitatea planificării atractivității investiționale proprii;
- flexibilitatea și sistematismul deciziilor investiționale;
- controlul permanent asupra rolului companiei pe piața capitalului și potențialului de piață din punct de vedere a participanților acestei piețe;
- rezistența deosebită a companiei în fața fuziunilor și achizițiilor.

Cercetarea rezultatelor implementării practice a acestor aspecte în baza materialelor din străinătate arată, că la adepții acestei concepții crește eficiența, se reduc cheltuielile, se măresc indicatorii de gestiune în comparație cu eșantionul companiilor care nu utilizează aceste aspecte. Concepția nouă creează posibilități pentru balansarea intereselor managementului și proprietarilor, împăcarea intereselor de conflict a proprietarilor majoritari și minoritari și poate fi utilizată cu succes în activitatea consiliilor de administrație.

Problema trecerii la gestiunea valorii nu trebuie examinată de către business-ul autohton sub aspectul „piața slabă a capitalului – imposibilitatea aplicării”. Lipsa stilului de gândire, accentuat asupra profitului economic și valorii investiționale a întreprinderii creează o discrepanță suplimentară cu lumea contemporană a gestiunii și investițiilor, generează neîncrederea investitorilor. Neîncrederea este satelitul riscurilor înalte pentru investitori, ce cauzează rate critice de rentabilitate înalte, dar ele la rândul său - cheltuieli mult mai mari ale companiei pentru capitalul atras în vederea creșterii și dezvoltării. Mai mult decât atât, schimbările corespunzătoare în gândirea financiară și metodele strategice de construire a sistemului eficient de gestiune corporativă și a procedurilor de lucru a consiliilor de administrație nu este posibilă. Lipsa stilului corespunzător de gândire în condițiile globalizării, reduce brusc competitivitatea întreprinderilor moldovenești și constituie o barieră serioasă ce reține creșterea economică în țară.

Cu toate acestea, concepția gestiunii valorii întreprinderii are un șir de neajunsuri. Astfel, Mertens A [8, p. 41] evidențiază următoarele momente slabe ale teoriei susmenționate.

În primul rând, valoarea obiectivă a întreprinderii se determină foarte dificil, deoarece sunt folosite date previzionate privind fluxurile de venituri, actualizate după o rată de actualizare estimată.

În al doilea rând, valoarea de piață a acțiunilor reflectă precis valoarea capitalului acționar numai în condițiile unei piețe financiare eficiente și perfecte.

În al treilea, mecanismele care leagă bunăstarea managerului cu valoarea de piață a companiei, nu sunt totdeauna eficiente. Managerii pot manipula informația, care duce la creșterea valorii de piață a acțiunilor, în interesele lor personale.

În al patrulea rând, proprietarul nu este totdeauna interesat în creșterea valorii afacerii ce-i aparține. Astfel, interesele unor acționari pot fi limitate doar de consumul curent, ci nu de creșterea valorii în perspectivă îndelungată.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Mai mult decât atât, în lupta pentru putere, pentru majorarea cotei sale, proprietarul poate lua decizii care aduc prejudiciu companiei.

În al cincilea, deciziile care duc la creșterea valorii întreprinderii, nu întotdeauna sunt social eficiente. Dorind majorarea profitului, întreprinderile pot pleda pentru instaurarea unei puteri monopoliste pe piață, reducerea plăților de impozite, ceea ce nu corespunde intereselor societății.

Cu toate acestea, alți critici evidențiază imposibilitatea unui indicator integrat al valorii de a reflecta multilateralitatea organizației și strategiilor ei [5, p. 7; 4, p. 3]. Acești autori susțin concepția gestiunii și evaluării întreprinderilor în baza sistemului balansat al indicatorilor (BSC – Balanced ScoreCard), care ia în considerare așa factori nefinanțari ca cota de piață, calitatea producției ș.a.

În același timp, nu numai Mertens, dar și alți savanți din occident, recunosc faptul că valoarea întreprinderii este criteriul mult mai obiectiv decât celelalte criterii de evaluare a eficienței gestiunii întreprinderii (îndeosebi strategice), precum și într-o măsură mai mare ia în considerare interesele părților cointeresate.

Pe marginea neajunsurilor reflectate putem menționa următoarele:

1. Pentru scopurile gestiunii întreprinderii este necesară elaborarea unei metode complexe de evaluare, care ar lua în considerare multitudinea factorilor valorii în procesul calculului și ar combina avantajele fiecăreia din metodele clasice de evaluare. După părerea noastră combinarea metodei activelor nete (care determină valoarea de bază a organizației ca complex patrimonial) cu metodele bazate pe profitul economic, vor permite de primi o estimare a valorii care într-o mare măsură ar considera toți factorii de creare a valorii: mărimea activelor nete, profitabilitatea (capitalului propriu, investițiilor, activelor totale), riscurile potențiale și influența pieței valorilor mobiliare. Analiza comparativă a rezultatelor primite cu ajutorul diferitelor metode de evaluare, permite de a argumenta adoptarea deciziilor strategice, ca determinarea direcțiilor de investire, alegerea posibilităților de folosire a patrimoniului (vindere, lichidare, reorganizare), precum și deciziilor operative legate de motivarea personalului și măsurile de majorare a profitului.

2. În scopurile gestiunii e necesar de a utiliza estimarea valorii întreprinderii, determinată în baza informației din interior, care este mai deplină și respectiv eficientă.

3. Utilizarea rapoartelor financiare, elaborate în baza standardelor internaționale, confirmate de un auditor independent, trebuie să reducă posibilitatea de manipulare a informației. Condiționarea remunerării managementului în baza indicatorilor de lungă durată suspendă riscul de adoptare a deciziilor ce maximizează rezultatele pe termen scurt în detrimentul celor de lungă durată.

4. Creșterea veniturilor reale ale populației, care pentru ultimii ani constituie 30%, a cauzat un interes către investițiile pe termen lung. În așa mod, tot mai mulți proprietari se orientează spre un rezultat de lungă durată.

5. Reglementarea antimonopol, perfecționarea legislației corporative și sistemului de implementare a actelor normative trebuie să soluționeze a cincea problemă, care e caracteristică tuturor sistemelor de evaluarea a eficienței activității companiei.

Trecerea la stilul de gândire orientat spre crearea valorii, prezintă o chemare serioasă mediului de business moldovenesc. Companiile moldovenești care vor primi această chemare printre primele și vor începe să dezvolte metodele corespunzătoare, vor primi avantaje concurențiale deosebite.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Legea Republicii Moldova privind activitatea de evaluare nr. 989-XV din 18.04.02. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 102/773, 2002.
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Despre aprobarea Regulamentului provizoriu privind evaluarea bunurilor imobile nr. 958 din 04.08.2003. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 177-181/1006, 2003.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

3. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova despre aprobarea Regulamentului cu privire la asanarea, reorganizarea și lichidarea întreprinderilor insolabile Nr.761 din 13.10.1994. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 13, 1994.
4. Frigo, Mark L. Strategy and the Balanced Scorecard. Strategic finance, Vol. 84 Issue 5, 3 p., Nov 2002.
5. Olve, Nils-Goran; Peal, Carol-Johan; Roy, Jan; Roy, Sofie. Twelve years later: Understanding and realizing the value of balanced scorecards. Ivey Business Journal, Vol. 68 Issue 5, 7 p., May/June 2004;
6. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управления стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
7. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2005, 576 с.
8. Мертенс А. Стоимость компаний в теории и на практике. В: Финансовый директор, №5, 2002.
9. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании. М.: Дело, 2000, 360 с.
- 10.

FACTORINGUL – MODALITATEA DE FINANȚARE A ÎNTREPRINDERILOR

CAZAC IANINA, lector universitar, USARB

Factoring is a technique of financing by which uninsured, not-matured claims are bought-off and a discount is calculated. The claims are identified on the basis of commercial documents. The Bank as the factor retains the right of refund from the seller of the claims, if the main debtor fails to pay upon maturity. The target-users of the product of factoring are exclusively the clients of the Bank, particularly those running business with the renowned foreign companies.

In factoring business, the bank, i.e. the factor, buys-off from the exporter his claims from abroad at a certain interest rate increased by the lower amount of the risk premium and by the amount of fee for other probable services of the factor and it furthermore bears a risk of collection of the subject claims.

Keywords: factoring, factoring contract, the factoring company, method of financing transactions, bank credit.

În contextul globalizării economiei mondiale și al dezvoltării piețelor de capital, finanțarea prin operațiuni de factoring constituie o soluție eficientă și preferată de tot mai multe firme.

În condițiile unei piețe concurențiale firmele au nevoie de tot mai mult capital propriu, iar pentru acoperirea nevoilor proprii de finanțare apelează tot mai mult, la instrumente noi de finanțare create în acest scop. Factoringul, îmbinând interesele financiare și comerciale într-un circuit economic, răspunde acestor cerințe, iar de realizarea acestor interese depinde însăși eficiența utilizării acestui instrument de finanțare exogenă a firmelor.

Tehnica modernă de finanțare a comerțului internațional, pe termen scurt, constituie factoringul. De la apariția lui, când era limitat strict la finanțarea industriei textile și de îmbrăcăminte, și până în prezent factoringul și-a extins sfera de cuprindere asupra unor domenii extrem de variate.

Specific acestor tehnici de finanțare a comerțului este faptul că ele au ca esență acordarea unui credit de tip particular, după caz, pe termen scurt, mediu sau lung, fără ca acest credit să fie însoțit de garanțiile clasice, solicitate de bănci pentru acordarea creditelor bancare de tip clasic. Având ca esență acordarea unui credit, și aceste tehnici presupun costuri specifice creditului. Întrucât nu este vorba de un credit bancar, în sensul clasic al termenului, aceste tehnici de finanțare pot fi practicate nu numai de bănci, ci și de alte structuri financiare care nu sunt supuse rigurilor de constituire și funcționare a instituțiilor de credit. Cele mai utilizate tehnici de finanțare a comerțului intern și

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

internațional, fără a avea calitatea de credit bancar, în principal, sunt operațiunile de leasing și operațiunile de factoring. În cei peste 400 de ani de la nașterea sa, această tehnică s-a răspândit rapid în țările occidentale care o utilizează pe scară largă, dar a rămas încă relativ necunoscută în Republica Moldova, unde aplicabilitatea ei cunoaște niveluri destul de reduse.

Termenul factoring provine din limba latină de la cuvântul factor, ce semnifică o persoană, care activează în numele și pentru altă persoană. Pentru prima dată a fost aplicat de către băncile americane în anii 1960, la ora actuală în majoritatea statelor dezvoltate, factoringul capătă o amploare din ce în ce mai mare, fiind una dintre cele mai eficiente tehnici de finanțare a activității unui agent economic. În principiu factoringul este un produs financiar complex care combină creditarea, asumarea riscului de neîncasare a creanțelor, servicii de urmărire și încasare a creanțelor precum și evidența contabilă a creanțelor.

Factoringul reprezintă posibilitatea exportatorilor de a ceda o parte din creanțe sau a le ceda în totalitatea lor unei sau unor instituții specializate în operațiuni de acest gen pe baza unui contract de factoring în schimbul cedării unui comision. Factoringul este nu doar o tehnică de finanțare în faza de postlivrare ci și una de transformare în lichiditate a creanțelor rezultate în urma livrării bunurilor sau prestării serviciilor [1, p.101].

Cea mai importantă dintre toate aceste relații o reprezintă însă contractul de factoring. Contractul de factoring reprezintă un mecanism juridic original și complex care nu poate fi asimilat nici unei alte instituții juridice deja existente, deoarece combină mai multe instituții deodată, prezentându-se însă ca o operațiune cu individualitate proprie.

Finanțarea prin utilizarea tehnicii de factoring reprezintă un proces destul de complex care presupune următoarele etape:

1. Între exportator (în calitate de vânzător) și importator (în calitate de cumpărător) se încheie un contract comercial internațional.
2. Vânzătorul completează și depune formularul standard de cerere de finanțare prin factoring la factorul de export.
3. Cererea de factoring este transmisă de la factorul de export către cel de import prin sistemul EDIFactoring și se solicită un plafon pentru operațiunea respectivă de către factorul de import.
4. Factorul de import colectează date în vederea efectuării analizei economico-financiare și a analizei bonității debitorului.
5. Dacă analiza efectuată de factorul de import este favorabilă, acesta va transmite către factorul de import plafonul preliminar, condițiile și costurile operațiunii de factoring.
6. Factorul de export va transmite exportatorului condițiile și costurile totale ale operațiunii (condițiile și costurile factorului de export și a celui de import).
7. Vânzătorul acceptă condițiile și costurile celor doi factori.
8. Între vânzătorul – exportator (în calitate de aderent) și societatea de factoring sau banca comercială care oferă servicii de factoring (în calitate de factor de export) se va încheia contractul de factoring internațional.
9. În baza acordului cadru interfactori și a contractului de factoring se încheie între cei doi factori (factorul de export și factorul import) un acord individual pe respectivul contract comercial. Factorul de export va finanța activitatea aderentului, va administra facturile și va acoperi riscul de credit (pentru restul de plată), factorul de import fiind cel care va administra facturile pentru debitorii din țara sa, va colecta creanțele și va acoperi riscul de credit.
10. Aderentul își notifică debitorii despre existența contractului de factoring și despre faptul că plățile se vor face în contul și în favoarea factorului de export. Între factorul de import și importator nu există o relație legală de tip creditor-debitor, născută din cedarea drepturilor de creanță de la exportator de la factorul de export și de la aceasta către factorul de import.
11. Debitorul își dă sau nu acceptul, în cazul în care refuză, facturile vor fi recesonate factorului de export și nu mai are loc operațiunea de factoring [1, p.111].

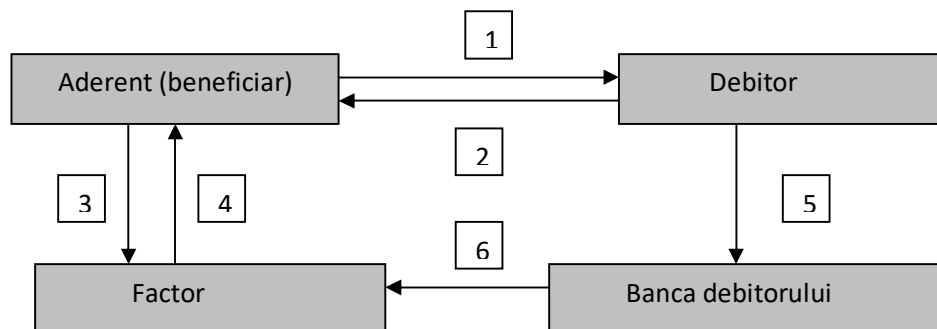


Figura 1. Relațiile interpersonale care se formează în cadrul finanțării prin factoring

Pentru a putea determina baza de calcul a veniturilor ce se obțin din operațiunile de factoring, trebuie să amintim că operațiunile de factoring sunt caracterizate de trei funcții principale: funcția de finanțare, funcția de delcredere și funcția de servicii. Plecând de la aceste trei funcții, factorul realizează venituri prin perceperea de dobânzi în cadrul funcției de finanțare (dobânzi percepute pe perioada creditării finanțării), impunerea de taxe pentru risc de răspundere delcredere și, nu în ultimul rând, perceperea de taxe pentru funcția de servicii (taxă pentru consultanță, taxă pentru verificarea bonității debitorilor de factoring, taxă cu încasarea creanțelor de factoring, taxă pentru prelucrarea și conducerea contabilității debitorilor, taxă cu somația debitorilor de factoring, taxă cu acțiuni judiciare pentru încasarea creanțelor).

1. Încheierea unui contract comercial;
2. Livrarea mărfurilor;
3. Cedarea facturilor către factor;
4. Plata contravalorii creanțelor cedate mai puțin dobânda și comisionul;
5. Plata la scadență a datoriei debitorului.

Însumând toate aceste dobânzi, taxe și comisioane obținem totalul veniturilor din afacerile de factoring [4, p.213].

În procesul relevării eficienței operațiunilor de factoring trebuie determinată, totodată, baza de calcul a prețului de cumpărare a creanțelor. Acest preț reprezintă diferența dintre valoarea creanțelor cedate factorului de către clientul de factoring, la prețul de facturare inițial al mărfurilor ce au fost livrate sau serviciilor prestate și veniturile din factoring ale factorului (dobânzi, taxe, comisioane prelucrate). Pentru a putea determina baza de calcul a costurilor de factoring, este necesar ca aceste costuri să fie urmărite pe cele trei funcții de bază: funcția de finanțare (dobânzi calculate pe perioada creditării operațiunii de finanțare), funcția de delcredere (costuri cu riscul răspunderii de delcredere) și funcția de servicii (costurile cu consultanțele acordate, costuri cu încasarea creanțelor de la debitori, costurile cu verificarea bonității debitorilor de factoring, costurile cu somația debitorilor pentru plata creanțelor, costurile cu acțiunile judiciare pentru încasarea creanțelor) [3, p.156].

Riscurile principale care pot apărea în legătură cu clientul de factoring sunt: a) Dispersiunea defectuoasă a clientului de factoring; b) Calitatea produselor sau serviciilor necorespunzătoare livrate de către clientul de factoring; c) Încălcarea condițiilor contractuale sau abuzul de încredere din partea clientului de factoring [2, p.122].

Indiferent de varianta contractului de factoring, bonitatea debitorului (cumpărătorului) trebuie verificată de către factor, deoarece acesta are o mare importanță în derularea contractului de factoring. În acest context, riscurile principale [3, p.141-143] care pot să apară în această privință sunt următoarele: insolvența debitorului; diversificarea defectuoasă a debitorilor; cumulări de riscuri; abuz de încredere a debitorului în urma unor înțelegeri comune incorecte ale acestuia cu clientul de factoring; greutăți neprevăzute în cazul unor debitori din străinătate (reglementări legale în privința creanțelor sunt în unele țări din străinătate foarte diferite); diferitele comportamente ale debitorilor cu privire la

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

respectarea clauzelor contractuale (contradicții ilegale, întâzieri de plăți, rezolvări arbitrare a situațiilor privind marfurile returnate etc); interdicții de cesiune estimate în cazul unor debitori.

În urma analizei ptem constata faptul că Marea Britanie deține poziția de lider incontestabil al pieței de factoring din lume. Există diferențe mari între volumele valorice ale operațiunilor de factoring desfășurate în fiecare dintre statele lumii. În Italia și Marea Britanie volumul factoringului este de 40 de ori mai mare decât în Grecia, spre exemplu, și destul de mare față de piețele Austriei, Irlandei, Belgiei sau Danemarcei. Franța, ocupînd locul III, are o piață de abia cât 50% din cea a Marii Britanii, dar apropiată ca valoare de cea a Italiei. Însă cel mai important lucru este că toate țările înregistrează rate foarte mari de creștere a factoringului. Rata medie de creștere este de peste 50%. Din cele menționate mai sus, primul loc în industria factoringului este ocupat de Europa, însă trebuie amintit faptul că aproximativ 82% din tranzacțiile de factoring încheiate pe acest continent aparțin unor țări cu o puternică economie de piață: Marea Britanie, Italia, Franța, Germania, Spania și Olanda. De asemenea există 5 țări pe teritoriul cărora se concentrează peste 655 din numărul companiilor de factoring: Marea Britanie, Italia, Turcia, Franța și Spania. Liderul de piață este Marea Britanie atât la nivel european, cât și la nivel mondial, deținând aproape 20% din operațiunile de factoring realizate în întreaga lume.

Pe locul 2 în Europa se situează Italia, o țară puternic industrializată și care a resimțit nevoia unor resurse financiare suplimentare. În urma Italiei se situau țări precum Franța (locul 3 în Europa și locul 4 la nivel mondial) cu 20 de companii de factoring.

Trebuie remarcat saltul spectaculos făcut de țările baltice Estonia, Lituania și Letonia în industria factoringului. Această formă de finanțare a apărut în aceste țări în 1998, ponderea volumului operațiunilor de factoring în produsul intern brut al acestora înregistrând creșteri mult mai mari comparativ cu celelalte țări din lume. Liderul de piață este însă Japonia, țara cea mai industrializată în această zonă, ceea ce o situează pe locul 6 la nivel mondial cu un număr relativ mic de companii de factoring, însă cu un ritm de creștere anual aproape constant – aproximativ 5% - situat cu mult sub media pe această zonă.

În Republica Moldova apelează la factoring companiile care au rotație mare la bunurile comercializate. De regulă, acestea vând produse textile, tehnică agricolă, materiale de construcție, produse agroalimentare inclusiv conserve, băuturi alcoolice și nealcoolice, produse farmaceutice, piese de schimb pentru autoturisme, produse de uz casnic, calculatoare și produse IT, produse de ambalare. Cu alte cuvinte, pot fi finanțate toate operațiunile de comerț cu bunuri care se vând repede. În ce privește exporturile, NFC Moldfactor finanțează operațiunile de export ale tuturor mărfurilor autohtone care sunt efectuate în condiții de plată amânată.

Deși există o oarecare activitate de factoring la unele bănci comerciale, Moldfactor rămâne liderul incontestabil al pieței moldovenești de profil.

Deoarece, pe lângă spectrul vast de servicii oferite, compania face parte din una din Asociațiile Internaționale a Factorilor (IFG), iar compania mamă din Rusia face parte din ambele organizații internaționale (există două organizații mai mari de acest gen în lume). Această apartenență permite MoldFactor să ofere servicii pentru exporturile în 70 de țări, inclusiv toate statele UE, SUA, China, Japonia etc [4, p.220].

Totodată, Moldfactor își diversifica și portofoliul de servicii odată cu acumularea experienței. Dacă inițial compania practica doar factoringul de export cu regres, adică operațiunea care finanța compania exportatoare însă nu își asuma achitarea din partea cumpărătorului, această grijă rămânând pe seama clientului, ulterior a început să ofere serviciul de export – fidejusiune, iar mai apoi și factoring pentru export fără regres. Adică pe lângă finanțarea în mărimea valorii facturii, factorul își asuma și răspunderea pentru achitare de către cumpărător a valorii mărfii.

Importanța și rolul operațiunilor de factoring în perioada actuală de dezvoltare a economiei mondiale sunt prezentate prin:

- este forma cea mai ieftină de finanțare pentru importator pe termen de 120-180 zile, deoarece toate cheltuielile de finanțare sînt suportate de exportator.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- perfecționarea sistemelor și instrumentelor de finanțare, în vederea accelerării ritmului de circulație a resurselor financiare, au contribuit, la creșterea eficienței economice în toate sectoarele de activitate ale acestor afaceri.

- întreprinderile mici și mijlocii, sînt în situația de neasigurare cu volumul capitalului propriu la nivelul creșterii permanente a cifrei de afaceri. Din această motiv, la întreprinderile respective, marja de suportabilitate a riscurilor de durată este prea mică și nivelul lichidităților necesar, de regulă, sunt insuficiente pentru a desfășura o activitate eficientă și corespunzătoare. În general, accesul la piața de capital este considerat dificil și un anumit nivel nu va fi depășit din principii de autogovernare asupra fondurilor proprii și străine. În aceste condiții, sub acest aspect, finanțarea prin credite bancare este blocată într-o oarecare măsură de un nivel de îndatorare convențional și întreprinzătorii se orientează spre noi tehnici de finanțare. Din cadrul acestora, datorită avantajelor pe care le oferă, o importanță deosebită o reprezintă factoringul, și tot mai multe întreprinderi apelează la această tehnică modernă de finanțare.

- prin intermediul contractului de factoring, un factor oferă clienților o afacere de finanțare, în cadrul căreia creanțele vor fi preluate prin cumpărare sau cedare de acesta și transformate în lichidități, contra unei sume stabilite. Prin această activitate, tehnica modernă de finanțare se prezintă pe piața mondială ca o posibilitate de finanțare, unde creanțele pot fi preschimbate imediat sau la data scadenței lor în resurse financiare lichide.

- principalul avantaj al acestei tehnici moderne de finanțare constă în îmbunătățirea fluxurilor de trezorerie care nu mai depind astfel de eventualele probleme de lichiditate care pot afecta debitorii de factoring.

- firmele (clienții de factoring) beneficiază de o finanțare rapidă, deoarece documentația este mai simplă decît în cazul unui credit bancar clasic și, în plus, nu necesită constituirea de garanții;

- specialiștii societății de factoring pot participa efectiv în procesul de negociere a contractelor astfel încît aderentul poate prezenta partenerilor externi o ofertă mai competitivă, ceea ce se traduce prin asigurarea finanțării imediate a tranzacției.

- nu există limite geografice privind operațiunile de factoring. Societatea de factoring poate lucra în orice zonă, iar clientul poate avea parteneri comerciali oriunde în lume[1, p.123].

Situația economică incertă din Republica Moldova s-a răsfrînt și asupra activității de factoring. Deprecierea leului, instabilitatea politică, nesiguranța mediului de afaceri a redus ritmurile de creștere a afacerii.

În Republica Moldova nivelul de dezvoltare a operațiunilor de factoring este foarte scăzut, deoarece nu este dezvoltată piața titlurilor financiare și volumul majoritar al plăților efectuat între agenți are loc în numerar.

Bibliografie

1. Cătană A., *Factoringul – formă de finanțare a comerțului*, Ed. Curtea Veche, București, 2001.
2. Molico T., Wunder E., *Factoringul, alternativă modernă de finanțare*, Ed. CECCAR, București, 2004.
3. Roventza Mihaela, *Introducere în forfetare și factoring: tehnici moderne de finanțare a activității de export*, Ed. Economică, București, 2002.
4. Muschella D., *The italian Factoring Industry*, Polonia, Varșovia, 23-24 octombrie 2003.

METODE DE ANALIZĂ A DATORIILOR ORGANIZAȚIEI NECOMERCIALE

CHIRILOV Nelea, conf. univ., dr. șt. economice, ASEM

Debt analysis of a non-commercial organization has a determinant role in establishing its development strategy, especially during financial and economic crisis period. Therefore it was performed debt analysis according with balance-sheet of a non-commercial organization, using different analytical methods and a system of relevant indicators by which there can be made conclusions in order to appreciate the real situation of the organization and

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

forecast its evolution. The research was based on the presenting of various practical analytical aspects of non-commercial organization's debts by applying horizontal, vertical and indicator analytical methods.

Key words: Non-current debts, current debts, financing and receipts with special destination, liabilities, balance-sheet, indicator method.

Actualmente apare necesitatea prezentării unor informații veridice și complexe privind evoluția și structura datoriilor organizațiilor necomerciale, ceea ce impune cercetarea metodelor de analiză a acestora.

Așa cum este prevăzut de pct. 86 din indicațiile metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale, datoriile reprezintă „obligatii existente ale organizației necomerciale, inclusive finanțările cu destinație specială, provenite din fapte economice trecute a căror stingere contribuie la o reducere a resurselor, purtătoare de beneficii economice” [1].

Trebuie menționat că analiza datoriilor organizațiilor necomerciale se efectuează exclusiv în baza datelor reflectate în pasivul bilanțului. În conformitate cu pct. 91 din indicațiile metodice menționate mai sus, în bilanț datoriile organizației necomerciale sunt prezentate în funcție de gradul exigibilității, și se împart în [1]:

– *datorii curente*, care include datoriile ce se așteaptă să fie achitate sau decontate în termen de 12 luni din data raportării;

– *datorii pe termen lung*, care cuprind toate celelalte datorii, cu excepția celor curente.

Pentru orice organizație necomercială este necesar de a verifica, dacă mărimea datoriilor va influența echilibrul financiar, în acest scop se va aprecia mărimea și evoluția datoriilor. Această direcție de analiză se efectuează prin aplicarea *metodei de analiză pe orizontală*. După părerea economistului român C. Ionescu, metoda de analiză pe orizontală presupune calculul modificărilor absolute și relative intervenite în cadrul elementelor cuprinse în situațiile financiare, de la un an la altul [2, p. 220].

Prin urmare, analiza mărimii și evoluției datoriilor prin metoda de analiză pe orizontală are menirea de a examina dimensiunea lor absolută și relativă în comparație cu realizările anilor precedenți și/sau obiectivele stabilite în planul de afaceri. De asemenea se examinează evoluția datoriilor în concordanță cu dinamica surselor de finanțare totale și volumului activității organizației necomerciale. De menționat că pentru evaluarea volumului activității organizației necomerciale pot fi aplicate veniturile aferente mijloacelor cu destinație specială și/sau veniturile totale (veniturile aferente mijloacelor cu destinație specială + alte venituri + veniturile din activitatea economică).

În procesul analizei o atenție deosebită trebuie acordată mărimii finanțărilor și încasărilor cu destinație specială, precum și evoluției acestora în comparație cu evoluția veniturilor aferente mijloacelor cu destinație specială. Acest aspect trebuie apreciat, deoarece finanțările și încasările cu destinație specială sunt principala sursă de finanțare atrasă a activității organizațiilor necomerciale. În acest context, menționăm că, *finanțările și încasările cu destinație specială* – pot fi primite sub formă de granturi, donații, alocații, asistență financiară sau tehnică, contribuții ale fondatorilor și membrilor, alte finanțări și încasări, mijloace și fonduri proprii a căror utilizare este condiționată de realizarea unor misiuni speciale (procurarea/crearea anumitor active, finanțarea unor programe/proiecte etc.) [1].

Compararea evoluției datoriilor în concordanță cu dinamica veniturilor permite aprecierea eficienței folosirii surselor de finanțare împrumutate. Se apreciază pozitiv situația în care ritmul (sporul) creșterii veniturilor depășește indicatorul similar al modificării datoriilor. În asemenea condiții devine evidentă gestiunea reușită a surselor de finanțare împrumutate din partea managerilor organizației necomerciale.

În cele ce urmează, în tabelul 1, va fi prezentată analiza mărimii și evoluției datoriilor organizației necomerciale prin metoda de analiză pe orizontală. În calitate de surse informaționale servesc bilanțul și situația de venituri și cheltuieli.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Datele prezentate în tabelul 1 arată, că la sfârșitul anului curent mărimea datoriilor a constituit 4494532 lei, majorându-se cu 1459805 lei față de sfârșitul anului precedent. Astfel, se evidențiază tendința negativă de majorare a surselor de finanțare atrase cu 48,10 puncte procentuale.

Din compararea evoluției datoriilor cu evoluția veniturilor, observăm că sporul creșterii datoriilor considerabil depășește indicii aferenți veniturilor (14,72 puncte procentuale). În asemenea condiții devine evidentă gestiunea mai puțin reușită a surselor de finanțare atrase din partea managerilor organizației necomerciale. De asemenea atrage atenție faptul, că sporul creșterii finanțărilor și încasărilor cu destinație specială (43,10 puncte procentuale) este mai mare ca sporul creșterii veniturilor aferente mijloacelor cu destinație specială (26,34 puncte procentuale). Această situație semnifică că o parte din mijloacelor cu destinație specială sunt neutilizate la sfârșitul anului curent.

Sporurile diferite de creștere a datoriilor totale (48,10 puncte procentuale) și surselor de finanțare totale (14,32 puncte procentuale) explică schimbări în structura surselor de finanțare, ceea ce denotă creșterea gradului de îndatorare a organizației necomerciale.

Din cele prezentate mai sus se poate desprinde concluzia că aprecierea mărimii și evoluției datoriilor, prin metoda de analiză pe orizontală, permite utilizatorilor de informații să determine evoluția datoriilor, în raport cu ritmul de dezvoltare al organizației necomerciale.

Tabelul 1. Analiza mărimii și evoluției datoriilor prin metoda de analiză pe orizontală

Nr.	Indicatori	Perioada de gestiune, lei		Abaterea absolută, lei	Ritmul creșterii, %
		precedentă	curentă		
1.	Datorii totale, <i>din care:</i>	3 034 727	4 494 532	+1 459 805	148,10
1.1	Finanțări și încasări cu destinație specială pe termen lung și curente	2 240 715	3 206 385	+965 670	143,10
2.	Surse de finanțare totale	5 891 006	6 734 608	+843 602	114,32
3.	Venituri totale, <i>din care:</i>	6 891 403	7 905 832	+1 014 429	114,72
3.1	Venituri aferente mijloacelor cu destinație specială	4 467 976	5 644 793	+1 176 817	126,34

Pentru utilizatorii situațiilor financiare prezintă interes practic - aprecierea structurii datoriilor organizației necomerciale. Examinarea literaturii din domeniul analizei economice arată că există diverse modalități tehnice de analiză structurală. În particular, recomandăm să se analizeze structura datoriilor prin *metoda de analiză pe verticală*. Esența acestei modalități constă în calcularea ponderii fiecărui element component în suma totală a datoriilor.

Prin urmare, în tabelul 2, va fi prezentată analiza structurii datoriilor organizației necomerciale după natură, prin metoda de analiză pe verticală. În calitate de sursă informațională servește bilanțul.

Datele tabelului 2 denotă că în componența datoriilor, cota predominantă a aparținut datoriilor curente care deținea 55,01% la începutul anului curent majorându-se până la 85,38% la sfârșitul anului curent, sau cu 30,37 puncte procentuale. În același timp se observă diminuarea cotei datoriilor pe termen lung de la 44,99% la începutul anului curent până la 14,62% la sfârșitul anului curent în totalul datoriilor. O cotă dominantă a venit finanțărilor și încasărilor cu destinație specială curente care în anul precedent deținea 29,92% în totalul datoriilor, majorându-se până la 56,75% în anul curent, sau cu 26,83 puncte procentuale. De asemenea, a crescut cota datoriilor comerciale și avansurilor primite cu 7,76 (15,53%-7,77%) puncte procentuale în totalul datoriilor. Totodată se observă diminuarea finanțărilor și încasărilor cu destinație specială pe termen lung, care deținea cota de 43,92% în totalul datoriilor în anul precedent micșorându-se până la 14,52% în anul curent. La fel s-a micșorat cota altor datorii curente cu 4,57 (de la

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

10,11% în anul precedent la 5,54% în anul curent) puncte procentuale în totalul datoriilor. Restul modificărilor survenite în structura datoriilor nu au fost atât de însemnate.

Tabelul 2. Analiza structurii datoriilor după natură prin metoda de analiză pe verticală

Indicatori	La sfârșitul perioadei de gestiune			
	precedente		curente	
	suma, lei	cota, %	suma, lei	cota, %
<i>Datorii pe termen lung – total, inclusiv:</i>	1 365 340	44,99	657 044	14,62
Finanțări și încasări cu destinație specială pe termen lung	1 332 760	43,92	655 840	14,59
Datorii financiare pe termen lung	19 800	0,65		
Alte datorii pe termen lung	12 780	0,42	1 204	0,03
<i>Datorii curente – total, inclusiv:</i>	1 669 387	55,01	3 837 488	85,38
Finanțări și încasări cu destinație specială curente	907 955	29,92	2 550 545	56,75
Datorii financiare curente	3 451	0,11		
Datorii comerciale și avansuri primite	235 893	7,77	698 141	15,53
Datorii față de personal	10 491	0,35	26 010	0,58
Datorii privind asigurările sociale și medicale	3 129	0,10	7 543	0,17
Datorii față de buget	11 753	0,39	30 173	0,67
Venituri anticipate curente	189 954	6,26	276 109	6,14
Alte datorii curente	306 761	10,11	248 967	5,54
<i>Total datorii</i>	3 034 727	100,00	4 494 532	100,00

Trebuie remarcat faptul că printre modificările structurale se evidențiază faptul că în anul de gestiune nu au fost înregistrate datorii financiare pe termen lung și curente care la începutul anului curent au deținut cota 0,76% (0,65+0,11) din totalul datoriilor.

Un alt aspect analitic, care necesită examinare profundă, ține de analiza structurii datoriilor prin *metoda ratelor*. Ratele de structură ale datoriilor permit aprecierea rapidă a unor modificări structurale, precum și ajută la diferite comparații în dinamică și statică.

În scopul examinării mai profunde a structurii datoriilor organizației necomerciale se vor aplica diverse criterii de clasificare calitativă a acestora.

Primul criteriu de analiză structurală a datoriilor este *în funcție de gradul exigibilității*. După cum am menționat după acest criteriu sunt prezentate datoriile în bilanț. În acest context se calculează și se interpretează următoarele rate:

$$Rata\ datoriilor\ pe\ termen\ lung = \frac{Datorii\ pe\ termen\ lung}{Datorii\ totale} \times 100 \quad (1)$$

După conținutul economic această rată reflectă cota datoriilor cu durata mai mare de un an în suma totală a datoriilor organizației necomerciale. Creșterea în dinamică a acestei rate contribuie la majorarea capitalului permanent, pe seama căruia se finanțează activele imobilizate.

$$Rata\ datoriilor\ curente = \frac{Datorii\ curente}{Datorii\ totale} \times 100 = 100 - Rata\ datoriilor\ pe\ termen\ lung \quad (2)$$

Această rată prezintă ponderea datoriilor cu un termen de exigibilitate mai mic de un an în totalul datoriilor organizației necomerciale. De menționat că rata datoriilor curente se află în dependența opusă cu rata datoriilor pe termen lung.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Al doilea criteriu de analiză structurală a datoriilor este *în dependență de origine*. Pentru aplicarea structurii datoriilor după acest criteriu nu se va lua în considerare gradul exigibilității datoriilor, dar se vor forma grupe de datorii în dependență de proveniența acestora. Trebuie reținut faptul că din punctul de vedere al riscului de a nimeri sub influența externă sau riscului de faliment cele mai periculoase sunt datoriile financiare, față de buget și privind asigurările sociale și medicale. Astfel în procesul analizei se recomandă a fi examinate și utilizate următoarele rate de structură a datoriilor în dependență de origine:

$$\text{Rata finanțărilor și încasărilor cu destinație specială} = \frac{\text{Finanțări și încasări cu destinație specială totale}}{\text{Datorii totale}} \times 100 \quad (3)$$

Indicatorul nominalizat reflectă ponderea finanțărilor și încasărilor cu destinație specială pe termen lung și curente în totalul datoriilor organizației necomerciale. Această rată este important de analizat deoarece mijloacele cu destinație specială sunt principală sursă de finanțare a activității organizației necomerciale. Prin urmare, în cadrul organizațiilor necomerciale autohtone nivelul acestei rate este destul de înalt comparativ cu ponderea finanțărilor și încasărilor cu destinație specială înregistrate în cazul organizațiilor necomerciale din străinătate. Această situație se explică prin faptul că activitatea multor organizații necomerciale s-a dezvoltat relativ recent și a fost finanțată din granturi și donații obținute din străinătate.

$$\text{Rata datoriilor financiare} = \frac{\text{Datorii financiare pe termen lung și curente}}{\text{Datorii totale}} \times 100 \quad (4)$$

După conținutul economic această rată măsoară ponderea creditelor bancare, împrumuturilor primite, inclusiv dobânzile aferente, precum și datoriilor aferente operațiunilor de leasing financiar în totalul datoriilor organizației necomerciale. Nivelul acestui indicator este influențat semnificativ de natura activității și de politica de dezvoltare a organizației necomerciale. Trebuie remarcat faptul că dacă rata în cauză crește în dinamică, atunci devine strict necesară aprecierea raționalității atragerii creditelor bancare și împrumuturilor, în scopul diminuării riscurilor de a nimeri sub influența externă.

$$\text{Rata datoriilor comerciale și avansurilor primite} = \frac{\text{Datorii comerciale și avansuri primite}}{\text{Datorii totale}} \times 100 \quad (5)$$

Rata datoriilor comerciale și avansurilor primite reflectă cota datoriilor față de furnizori privind bunurile procurate și serviciile primite, precum și suma avansurilor primite cu termenul de achitare/decontare nu mai mare de 12 luni în suma totală a datoriilor organizației necomerciale. Rata nominalizată pune în evidență intensitatea legăturilor și relațiilor comerciale pe care le are organizația necomercială cu partenerii de afaceri. Această rată este influențată de specificul domeniului de activitate, de termenele de plată a datoriilor, de puterea de negociere a organizației necomerciale cu partenerii comerciali, precum și de managementul organizației necomerciale.

$$\text{Rata datoriilor față de personal} = \frac{\text{Datorii față de personal}}{\text{Datorii totale}} \times 100 \quad (6)$$

Rata datoriilor față de personal ne arată ponderea deținută de suma datoriilor față de personal privind retribuirea muncii și alte operații (de exemplu, deplasări, compensarea unor cheltuieli fără primirea avansului, utilizarea bunurilor personale în scopuri de serviciu) în datoriile totale ale organizației necomerciale. Creșterea acestei rate în dinamică poate crea probleme serioase privind mobilitatea și stabilitatea potențialului uman în cadrul organizației necomerciale.

$$\text{Rata datoriilor privind asigurările sociale și medicale} = \frac{\text{Datorii privind asigurările sociale și medicale}}{\text{Datorii totale}} \times 100 \quad (7)$$

Indicatorul măsoară ponderea datoriile față de organele de asigurări sociale și medicale (inclusiv cele individuale), în datoriile organizației necomerciale.

$$\text{Rata datoriilor față de buget} = \frac{\text{Datorii față de buget}}{\text{Datorii totale}} \times 100 \quad (8)$$

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Rata nominalizată reflectă cota datoriilor față de buget privind impozitele și taxele, precum și sancțiunile aferente, în totalul datoriilor.

Este important de remarcat faptul că pentru aprecierea nivelului ratei datoriilor privind asigurările sociale și medicale și ratei datoriilor față de buget este necesar de a lua în considerare starea datoriilor curente în funcție de caracterul de achitare, și anume datoriile cu termenul de achitare expirat.

În continuare, se va analiza structura datoriilor în funcție de gradul exigibilității și origine prin metoda ratelor. În calitate de sursă informațională servește pasivul bilanțului organizației necomerciale.

Tabelul 3. Analiza structurii datoriilor în funcție de gradul exigibilității și origine prin metoda ratelor

<i>Indicatori</i>	<i>La sfârșitul perioadei de gestiune, %</i>		<i>Abaterea absolută, puncte procentuale</i>
	<i>precedente</i>	<i>curente</i>	
Rata datoriilor pe termen lung	44,99	14,62	-30,37
Rata datoriilor curente	55,01	85,38	+30,37
Rata finanțărilor și încasărilor cu destinație specială	73,84	71,34	-2,50
Rata datoriilor financiare	0,77	-	-0,77
Rata datoriilor comerciale și avansurilor primite	7,77	15,53	+7,76
Rata datoriilor față de personal	0,35	0,58	+0,23
Rata datoriilor privind asigurările sociale și medicale	0,10	0,17	+0,07
Rata datoriilor față de buget	0,39	0,67	+0,28

Din analiza datelor prezentate în tabelul 3 constatăm că structura datoriilor în funcție de gradul exigibilității, se caracterizează prin rata ridicată a datoriilor curente care la sfârșitul anului curent a alcătuit 85,38 % majorându-se cu 30,37 puncte procentuale față de începutul perioadei analizate.

Analiza structurii datoriilor în dependență de origine, arată că finanțările și încasările cu destinație specială dețin o pondere ridicată în totalul datoriilor, și anume, la sfârșitul anului curent rata finanțărilor și încasărilor cu destinație specială a constituit 71,34%, micșorându-se cu 2,50 puncte procentuale față de începutul anului. În același timp se observă creșterea ratei datoriilor comerciale și avansurilor primite de la 7,77% la începutul anului curent la 15,53% la sfârșitul anului. Atrage atenția tendința de creștere a ratei datoriilor față de buget și ratei datoriilor privind asigurările sociale și medicale. Prin urmare, recomandăm să se analizeze starea datoriilor curente în funcție de caracterul de achitare, și anume de apreciat mărimea datoriile cu termenul de achitare expirat.

Ca urmare a celor expuse mai sus, putem menționa că analiza structurii datoriilor prin metoda ratelor nu presupune neapărat determinarea tuturor ratelor prezentate. În viziunea autorului, pentru diferiți utilizatori ai informației, pot fi determinate diferite rate în dependență de scopul urmărit, deoarece nu numărul ratelor aplicate determină calitatea analizei, ci reprezentativitatea ratelor pentru luarea deciziilor adecvate. Considerăm că rezultatul obținut în urma determinării unei rate nu trebuie absolutizat, ci trebuie interpretat în strânsă legătură cu evoluția altor indicatori economico-financiar ai organizației necomerciale.

În concluzie, remarcăm faptul că aspectele practice de analiză a datoriilor organizației necomerciale cercetate, prezintă multiple avantaje și pot contribui la obținerea informațiilor necesare pentru fundamentarea unor decizii economice optime și raționale.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Indicații metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale. Aprobate prin ordinul ministrului finanțelor nr.188 din 30 decembrie 2014. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 11-21 (5053-5063) din 23.01.2015.
2. Ionescu C. Informarea financiară în contextul internaționalizării contabilității. București: Economică, 2003. 262 p.

FACTORII DE INFLUENȚĂ ASUPRA MECANISMELOR DE FINANȚARE PE TERMEN LUNG

DUMBRAVANU Lilia, lect. univ., USARB

The need to choose this subject arises from the fact that the choice of financing options is influenced by financing mechanisms for business. So, we considered that, initially, it is useful to identify and analyze the concept of potential factors that may influence the choice of financing method for enterprise.

In the content of this article are identified and studied several factors influencing on financing mechanisms, like: risk level for business; firm position regarding taxes; financial flexibility or ability to obtain capital on reasonable conditions; sales stability; competitive structure; operational leverage; growing rate; profitability; control; skills of management team; market conditions; firm internal conditions etc.

Thus, knowing the identity of each factor separately and its effects, the economic agent can choose between several financing options the option corresponding for his business.

Cuvinte – cheie: factori de influență, mecanism de finanțare, finanțare pe termen lung, întreprindere.

Actualitatea subiectului ales pentru cercetare derivă din faptul că, deși fiind unul extrem de util, demersul de identificare a factorilor determinanți ai opțiunilor de finanțare ale firmelor nu este totuși unul facil. Modalitățile în care este abordată structurarea și descrierea acestora sunt extrem de diferite în literatura de specialitate.

În unele lucrări se preferă o abordare enumerativă, de tip „listă”. Astfel, *Halpern, Weston și Brigham* [1, p. 631] menționează că există câțiva factori semnificativi care influențează deciziile firmelor privind finanțarea:

- gradul de risc al afacerilor;
- poziția firmei în ceea ce privește impozitele;
- flexibilitatea financiară sau capacitatea de a obține capital în condiții rezonabile.

Alături de factorii anterior menționați, considerați ca cei mai importanți în luarea deciziilor privind modul de finanțare, cei trei autori, *Halpern, Weston și Brigham*, [1, p. 655] subliniază că nu trebuie neglijat nici rolul altor factori, cum ar fi: *stabilitatea vânzărilor; structura competitivă; levierul operațional; rata de creștere; profitabilitatea; economii la impozite care nu se datorează capitalului împrumutat; controlul; atitudinile echipei manageriale; atitudinile ofertantului de credit și ale agenților de rating; condițiile pieței; condițiile interne ale firmei.*

Se observă că lista factorilor determinanți ai structurii financiare include în cea mai mare parte factori specifici firmei, de genul structurii activelor, profitabilității sau ratei de creștere, dar și factori care se manifestă la nivel macroeconomic ori sunt specifici sectorului de activitate.

În mod asemănător, autorul *Onofrei M.* [3, p. 95] invocă aceiași trei factori care au fost menționați anterior, ca cei mai importanți determinanți ai deciziilor de finanțare, precizând totodată, că structura financiară a firmei se fundamentează pe următoarele premise ce se condiționează reciproc atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ:

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

- *devizul financiar brut al firmei* (pentru o firmă se impune stabilirea dimensiunii necesarului de finanțat, de acoperit fie prin intermediul autofinanțării, fie prin apelul la surse externe);
- *dimensiunea firmei* (face posibilă sau exclude recurgerea la anumite surse de finanțare care reclamă un suport patrimonial și garanții reale sau impun existența unor forme juridice specifice întreprinderii, influențând totodată și eventuala cotare a titlurilor la bursa de valori cu toate consecințele pozitive pe care le antrenează în planul finanțării ulterioare a firmelor);
- *durata ciclului de producție* (determină necesitatea unui sprijin financiar temporar prin intermediul împrumuturilor pe termen lung pentru procesele productive mai îndelungate);
- *importanța acționarilor majoritari* (facilitează prin capacitatea lor tehnică și financiară recurgerea la surse externe în condiții mai avantajoase și pe termene mai lungi).

Toate aceste premise descrise anterior pot fi incluse, ca urmare a rolului lor în stabilirea de către firme a modalităților de finanțare, în categoria factorilor determinanți ai opțiunilor de finanțare.

Pornind de la aceste considerente și altele enunțate în lucrări reprezentative din domeniul finanțelor, putem afirma că o listă a factorilor care influențează alegerea între diferite alternative de finanțare a firmei ar include: *costul capitalului; gradul de risc al afacerilor firmei; avantajele de natură fiscală; rentabilitatea financiară; asigurarea echilibrului financiar minim; dimensiunea firmei; durata ciclului productiv; statutul juridic al companiei; condițiile de pe piețele financiare sau procedura de obținere a finanțării.*

Alături de abordarea enumerativă, care oferă în cele mai multe cazuri argumente de ordin intuitiv în selectarea factorilor determinanți ai finanțării, o altă modalitate care poate fi utilizată constă în extragerea lor din ipotezele și concluziile principalelor teorii privind structura financiară. Astfel, pentru a explica modul în care se finanțează firmele, acestea apelează frecvent la anumite concepte, despre care se poate afirma că desemnează factori determinanți ai opțiunilor de finanțare: *economiile fiscale; asimetria informațională; costurile directe și indirecte de faliment; costurile de agent; flexibilitatea financiară.*

În baza predicțiilor realizate de aceste teorii, dar și al răspunsurilor oferite de principalii decidenți la nivelul firmei, managerii financiari, alți autori (Vernimmen ș.a.) [5, p. 513], ca factori determinanți în procesul de alegere între capitalul propriu și datorii, evidențiază: *condițiile macroeconomice* (ratele reale ale dobânzii și creșterea economică); *dorința managerului financiar de a păstra un anumit grad de flexibilitate financiară; ciclul de viață al firmei și structura de capital a firmelor concurente; preferințele acționarilor determinate de aversiunea lor față de risc; oportunitățile de finanțare.*

Procesul de identificare și structurare a factorilor determinanți ai opțiunilor de finanțare ale firmelor poate avea la bază studiile empirice realizate în acest domeniu.

Astfel, potrivit lui Bancel și Mittoo (2004), care au intervievat manageri din 16 țări europene, într-o manieră identică cu cea aplicată anterior în S.U.A. de către Graham și Harvei (2001), cei mai importanți factori ce determină nivelul îndatorării sunt *flexibilitatea financiară, ratingul de credit și economiile fiscale* rezultate ca urmare a caracterului deductibil al cheltuielilor cu dobânzile (figura 1) [4, p. 127- 134].

Factorii specifici *întreprinderilor* formează principala categorie de factori utilizați în teoria și practica financiară pentru a explica opțiunile de finanțare ale acestora.

În scopul cercetării subiectului stabilit de autor, mai reprezentativi vom considera următorii factori specifici unei entități economice [4, p.136]: *profitabilitatea; tangibilitatea activelor; dimensiunea; oportunitățile de creștere; riscul afacerii.*

Potrivit autorilor, Maksimovici și Demirgüç-Kunt (1999), anumiți factori instituționali influențează într-o manieră diferită gradul de îndatorare al firmelor mari și firmelor mici, mai ales în economiile în curs de dezvoltare. Acești autori consideră, de asemenea, că variația utilizării datoriilor pe termen mediu și lung este determinată de nivelul dezvoltat sau în curs de dezvoltare a economiilor unei țări [4, p. 151].

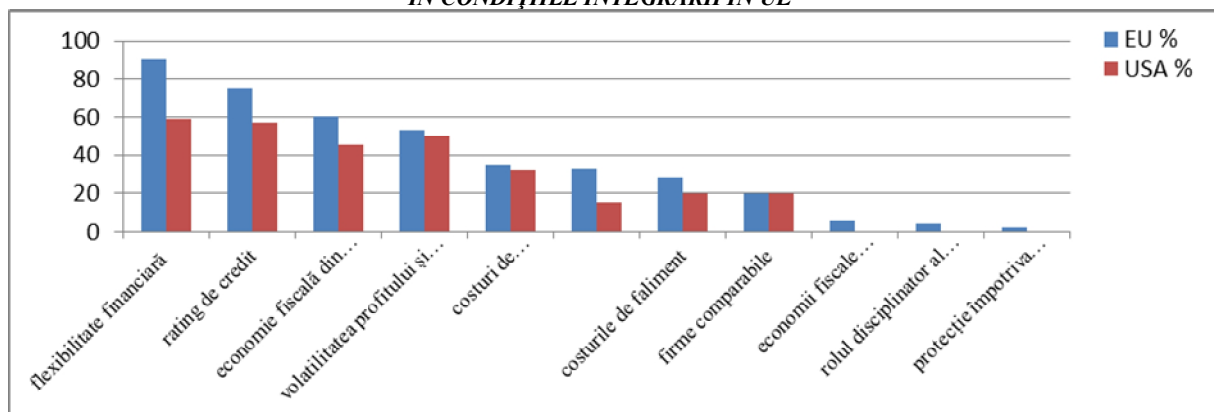


Figura 1. Factori determinanți ai apelului la îndatorare (conform sondajului realizat de Bancel și Mittoo (2004)) Sursa: [4, p. 127- 134]

Factori specifici *domeniului* sau *sectorului de activitate* formează o altă categorie de factori invocați în teoria și practica financiară pentru explicarea opțiunilor de finanțare ale firmelor. Dintre aceștia pot fi menționați: *levierul* (datorii/capital propriu) și *rata îndatorării totale* (datorii/active totale) [4, p.143-145].

Totuși, constatarea unor diferențe, uneori semnificative între țări și chiar grupuri de țări, au condus la concluzia că structura financiară a firmelor este influențată și de alți factori decât cei la nivel microeconomic și sectorial, în particular factorii la nivel macroeconomic sau factorii specifici fiecărei economii/țării.

Dacă diferențele dintre economiile dezvoltate și cele în curs de dezvoltare sub aspectul posibilităților de finanțare și structurii financiare a firmelor locale sunt într-o anumită măsură intuitive, totuși multe analize efectuate doar în cadrul statelor avansate arată că factori specifici fiecărei economii au un rol important asupra finanțării la nivel microeconomic.

Unele lucrări mai recente (Graham și Harvei, 2001; Bancel și Mittoo, 2004; Brounen ș.a., 2006), care au apelat la sondaje efectuate în rândul managerilor financiari, indică o influență a mediului instituțional (de exemplu: protecția creditorilor, statul de drept, nivelul corupției) și activităților internaționale asupra politicii de finanțare și comportamentului managerilor din economiile dezvoltate, precum cea a SUA sau cele europene [4, p.152].

Într-o altă lucrare ce studiază opțiunile de finanțare ale corporațiilor din Zona Euro (Banca Centrală Europeană, 2007), explicarea diferențelor între țări se realizează prin intermediul a *șase factori*: abilitatea sistemului juridic de a aplica legea și eficiența acestuia; transparența sistemului financiar (gradul de disponibilitate și de diseminare a informațiilor privind firmele); concurența în cadrul sistemului financiar, mai cu seamă a celui bancar; drepturile creditorilor; drepturile acționarilor; sistemul de impozitare și nivelul fiscalității.

Influența factorilor menționați este analizată într-o manieră mai analitică comparativ cu alte studii, în raport cu diversele aspecte ocazionate de finanțarea firmelor: 1) nivelul finanțării externe; 2) opțiunea pentru finanțarea din resurse împrumutate sau surse proprii; 3) opțiunea privind îndatorarea la bănci sau prin emisiunea de titluri de credit pe piețele financiare; 4) structura la termen a surselor împrumutate [4, p. 157].

Iar Kayo și Kimura (2010) menționează că cei mai semnificativi factori de influență la nivel macroeconomic rămân a fi [4, p. 155]:

- gradul de dezvoltare al pieței acțiunilor;
- gradul de dezvoltare al pieței obligațiunilor;
- tipul de sistem financiar („orientat spre bănci” sau „orientat spre piețele de capital”);
- rata de creștere a Produsului Intern Brut.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

După Halpern există mai mulți factori care influențează *deciziile de finanțare* ale unei firme pe termen lung. Importanța relativă a acestor factori variază de la o firmă la alta la un moment dat și pentru o firmă dată de-a lungul timpului, dar o companie care își planifică obținerea de capital pe termen lung trebuie să țină cont de fiecare din particularitățile ce urmează: structura – țintă a capitalului; concordanța maturităților; nivelele ratelor dobânzilor; condițiile prezente și previzionate ale firmei; restricțiile în contractele de îndatorare existente; disponibilitatea garanțiilor [1, p. 792].

Majoritatea lucrărilor a arătat că deși *sursele interne*, reprezentate în principal de *profitul net reinvestit*, constituie sursa dominantă de finanțare pentru firme, indiferent de locația acestora. În ceea ce privește celelalte modalități, în principal finanțarea *prin emisiune de acțiuni și obligațiuni și finanțarea prin credite bancare* apar diferențe, uneori considerabile, sub aspectul volumului și al importanței relative acordate acestora. Conform unor cercetări privind comparațiile în finanțarea pe plan internațional în perioada 1970-1985, Mayer (1990) arată că împrumuturile bancare sunt folosite într-o proporție mult mai ridicată în țările latine, Franța și Italia, în timp ce emisiunea de obligațiuni are un rol minor, fiind practic irelevantă în majoritatea economiilor dezvoltate, cu excepția țărilor de pe continentul nord – american – SUA și Canada [4, p. 150-151].

Un interes deosebit în cadrul cercetărilor asupra temei menționate trezește starea propriu-zisă a întreprinderilor autohtone privind finanțarea prin diferite modalități, în special a întreprinderilor agricole, deoarece agricultura este domeniu ce reprezintă, de fapt, baza dezvoltării economiei Republicii Moldova. În aceste condiții, problema finanțării agenților economici în țara noastră și nu numai, dar și în toate țările în curs de dezvoltare rămîne în continuare un punct dureros în dezvoltarea de lungă durată a unei firme și în ideea de a tinde spre o creștere economică continuă a unei țări în ansamblu.

Soluțiile care se impun să fie luate pentru a depăși problema accesului restrâns la finanțe pentru unitățile economice din agricultura Republicii Moldova puse în concordanță și cu cele mai bune practici internaționale ar putea fi, în opinia noastră, următoarele:

1. *Pentru unitățile agricole din Republica Moldova finanțarea lanțurilor valorice agricole poate îmbunătăți eficiența globală a celor care oferă și care necesită finanțare agricolă.* Finanțarea lanțurilor valorice agricole oferă o oportunitate de a extinde finanțarea pentru agricultura Republicii Moldova, îmbunătățește eficiența și rambursările în finanțare, și consolidează sau solidifică legăturile între participanții la lanțul valoric.

2. *Realizarea analizelor și elaborarea strategiilor specifice de țară.* Factorii de decizie trebuie să realizeze o analiză detaliată a cererii și a ofertei de finanțe destinate sectorului agricol la nivel de țară, și să se angajeze într-un proces dinamic de evaluare continuă a nevoilor din sectorul agrar pentru a elabora strategii bazate pe informații relevante. Este util și recomandabil să se examineze soluții pentru diferite categorii de agricultori și sub-sectoare agricole, cum ar fi micii fermieri, fermierii comerciali și întreprinderile agricole, inclusiv fermierii comerciali mari și întreprinderile agricole corporative. Evaluările care au ca scop identificarea nevoilor financiare ale clienților (inclusiv, economiile, asigurările și alte nevoi financiare) și formularea strategiilor care vor aborda această cerere trebuie să reprezinte procese participative, care să atragă toate părțile interesate din organizațiile agricole și reprezentanții sectorului privat.

3. *Dezvoltarea unui cadru juridic și de reglementare favorabil.* Coordonarea politicilor care intersectează, atât sectorul financiar cât și sectorul agricol este critică pentru facilitarea accesului la finanțare pentru fermieri și IMM-urile agricole. Desemnarea unui *singur organism de coordonare* în calitate de susținător al finanțelor agricole poate optimiza politicile care ținesc gospodăria agricolă (ferma) ca o întreprindere economică destinată dezvoltării agricole prin finanțare și investiții. Coordonarea este adesea necesară între Ministerul Finanțelor, Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare, Banca Națională a Moldovei, Ministerul Economiei, etc.

Serviciile eficiente și responsabile de creditare depind de o bună funcționare a sistemului judiciar care să asigure decizii obiective în timp util și cu interferențe politice minime. Aplicarea legală a drepturilor contractuale

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

pentru creditori, fermieri și IMM-uri este importantă pentru consolidarea structurilor lanțului valoric și facilitarea finanțelor pentru toți participanții de pe piață. Contractele comerciale între actorii din lanțul de aprovizionare poate reprezenta o sursă alternativă de garanție pentru creditori, ajută la atenuarea riscurilor pentru agricultori și IMM-uri și servi la promovarea legăturilor din lanțul valoric, agricultura contractuală orientată spre creștere.

4. *Proiectarea unor mecanisme guvernamentale eficiente de sprijin.* Sprijinul acordat de guvern trebuie să fie direcționat spre bunurile publice și investițiile în infrastructura financiară și fizică cu beneficii sistemice extinse la nivel de ramură/sector. Utilizarea *subvențiilor „inteligente”*, care să minimizeze distorsiunile pieței (devieri considerabile pe piață) și să elimine măsurile regresive ajută să încurajeze investițiile din sectorul privat, conducând la dezvoltarea și finanțarea agricolă durabilă. Subvențiile ar trebui utilizate pentru a sprijini instituțiile și nu debitorii. În plus, subvențiile nu ar trebui să submineze concurența prin favorizarea instituțiilor specifice, dar ar trebui să sprijine efectele de difuzare naturală spre instituțiile nesubvenționate.

5. *Consolidarea infrastructurii financiare.* Sprijinirea extinderii birourilor de credit, precum și altor forme de identificare a clientului și de raportare creditară în zonele rurale este benefică pentru facilitarea creditării producătorilor agricoli.

Eforturile de a stabili birouri de creditare sunt adesea concentrate în zonele urbane. În același timp, accesul la informații mai bune despre client este deosebit de importantă în luarea deciziilor privind creditele agricole având în vedere îngrijorările legate de hazardul moral combinate cu dispersia geografică largă a clienților din mediul rural.

Îmbunătățirea registrelor privind garanțiile pentru dezvoltarea unor forme alternative de garanții sunt deosebit de importante pentru a crește creditarea în sectorul agricol.

Dezvoltarea unui sistem financiar rural, inclusiv varietatea de instituții financiare, platforme și rețele de distribuție este esențială pentru susținerea creșterii și dezvoltării sectorul agricol.

6. *Constituirea unor surse coerente și fiabile de date.* Guvernul ar trebui să investească în colectarea regulată și diseminarea datelor fiabile legate de finanțele agricole, producția agricolă, lanțurile de aprovizionare și formarea prețurilor de piață. Există o nevoie vastă în colectarea, organizarea, analiza și diseminarea unei game largi de date privind finanțele agricole. Astfel de date sunt necesare pentru a informa eficient politicile privitor la finanțele agricole.

7. *Consolidarea capacităților instituțiilor financiare și ale clienților lor.* Băncile și instituțiile financiare necesită sprijin în instruirea, dezvoltarea produselor și gestionarea riscurilor specifice agriculturii. Având în vedere riscurile unice și caracteristicile producției agricole și ale lanțurilor de aprovizionare, bancherii care deservesc segmentul agricol necesită dezvoltarea abilităților specializate de creditare și politicilor specializate, instrumentelor de *credit scoring și rating* și a practicilor de monitorizare a portofoliilor de credite. În acest context, poate fi, necesară apelarea la agronomi și specialiști în lanțul valoric pentru a realiza cercetări și analize ale sectorului și sub-sectoarelor agricole cheie. În sfârșit, instituțiile financiare și de economii rurale trebuie să pună un accent deosebit pentru a-și îmbunătăți profesionalismul, guvernanta și managementul pentru a rămâne legătura cheie cu baza de clienți rurali.

8. *Furnizarea serviciilor de instruire, consultanță și difuzare de informații utile agricultorilor.* Experiența internațională demonstrează că pentru a furniza aceste servicii este recomandabilă examinarea următoarelor două alternative organizatorice: dezvoltarea unui parteneriat public-privat, precum și un sistem de finanțare publică, dar administrat privat. Mediul în care agricultorii operează astăzi se schimbă și necesită noi modalități de a oferi servicii de extindere. O idee recentă este introducerea *tehnologiilor informaționale și comunicaționale* (TIC) în serviciile de extindere și proiectele de dezvoltare rurală, în general. TIC pot furniza informații care sunt importante pentru dezvoltarea zonelor rurale pe termen lung (cum ar fi educația) și pe termen scurt (cum ar fi informațiile de piață). De exemplu, TIC pot fi folosite pentru programele de învățământ la distanță și, prin urmare, pot ajuta la acumularea capitalului uman. Ele pot oferi informații despre vreme, prețuri și posibilitățile profitabile de diversificare a veniturilor.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

- 1) Halpern, P., Weston, F., Brigham, E., *Finanțe manageriale. Modelul canadian*. București, Editura Economică, XXVII, 1998, 956 p.
- 2) Mayer, S. C., *Financial Systems, Corporate Finance, and Economic Development*. In: G. Hubbart, ed. 1990, *Asymmetric Information, Corporate Finance, and Investment*, University of Chicago Press, 1990. p. 307-332.
- 3) Onofrei, M., *Finanțele întreprinderii*. București: Editura Economică, 2004, p. 108-114.
- 4) Ursu, S. G., *Finanțarea firmelor în economiile emergente*. Iași, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, 2013, 332 p.
- 5) Vernimmen, P. ș.a., *Corporate Finance. Theory and Practice*. John Wiley & Sons, Ltd, 2005, p. 513.

METODE DE DESFĂȘURARE A CONTROLULUI ECONOMICO-FINANCIAR

MANEA N. Anca Andreea, drd., Universitatea din București

Control in the micro and macro level, an effective and necessary function of leadership. This control function provides knowledge and improving the management of heritage and way of guidance, organization of the production, distribution and sale.

Ensuring fairness, accuracy and reality of information is a big problem of accounting control. Control information through the management provides real dynamic that raises the value of preventive conclusions and quality of decisions.

Control penetrate the essence of the phenomenon and contribute effectively to the scientific and efficient, observes the negative aspects and preventive intervention for prevention and liquidation of irregularities, shortcomings.

Key words: financial control, economic control, financial politique.

Controlul este acțiunea de stabilire a exactității operațiunilor materiale, care se efectuează anticipat executării acestora, concomitent sau la scurt interval de la desfășurarea operațiunilor. Controlul constă în a verifica dacă totul a fost efectuat în conformitate cu programul fixat, după ordinele date și principiile stabilite. De asemenea, poate fi considerate o acțiune de control, supravegherea sistematică și continuă a unei activități. Controlul se poate exercita personal sau cu ajutorul unor aparate speciale de control.

Controlul economico - financiar - componentă a controlului economic - are ca obiectivitate cunoașterea de către stat a modului cum sunt administrate mijloacele materiale și financiare, de către societățile comerciale, publice, modul de realizare și cheltuire a banului public, urmărește asigurarea și consolidarea echilibrului financiar, asigurarea eficienței economico-financiare, dezvoltarea economiei național [6, p.70].

Instrument al politicii financiare a statului, controlul economico - financiar reprezintă un mijloc de prevenire a faptelor ilegale, de identificare a deficiențelor și de stabilire a măsurilor necesare pentru restabilirea legalității.

Controlul este o necesitate obiectivă și subiectivă, dar nu este un scop, ci un mijloc de perfecționare a activității executive, inclusiv a procesului de conducere. Controlul are ca direcții esențiale:

- organizarea mai bună a muncii;
- întărirea disciplinei și ordinii;
- gospodărirea mai eficientă a mijloacelor de muncă, materiale și financiare.

Controlul este constitutiv în sensul că stabilește măsuri pentru înlăturarea neajunsurilor constatate și sprijină conducerea.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Prin acțiunea de control financiar se stabilește dacă activitatea economică și financiară este organizată și se desfășoară conform normelor, principiilor și regulilor stabilite. Cunoașterea și perfecționarea activității economice și financiare presupune o cale științifică de cercetare și acțiune, un sistem metodologic cu ajutorul căruia să se oglindească realitatea, egalitatea și eficiența.

Controlul economico - financiar are sarcina de a preveni angajarea de cheltuieli fără o justificare economică, de a asigura profit sporit în folosirea resurselor materiale, financiare și de muncă.

Controlul economico - financiar se realizează prin anumite forme care se îmbină, se completează reciproc și alcătuiesc împreună sistemul integrat, general și cu caracter unitar asupra tuturor domeniilor și sectoarelor de activitate economico-socială. Îmbinarea strânsă, unitară, a diferitelor forme de control asigură desfășurarea întregii activități financiare în conformitate cu directivele stabilite, făcându-se posibilă delimitarea fiecărei forme, precum și stabilirea organelor care îl execută.

Un prim criteriu de delimitare a formelor este după momentul în care se efectuează, și anume: controlul financiar preventiv concomitent și controlul financiar ulterior.

Controlul preventiv. Este un control specializat, care implică verificarea și analiza activității economice și financiare sub aspectul legalității, oportunității, necesității actelor și operațiunilor, a utilizării cu eficiență a fondurilor materiale și bănești precum și pentru asigurarea integrității acestora.

Prin acest control se urmărește să se prevină înregistrarea fenomenelor negative și disfuncționalitatea în economie prin încălcarea dispozițiilor legale. De aceea, acest control trebuie să acționeze în vederea perfecționării activității tehnologice și tehnico-economice, ca un factor primordial al creșterii eficienței. El se realizează la toate nivelele, contribuind la menținerea ordinii și disciplinei, la respectarea legalității, a principiilor liberei inițiative și loialității. Controlul financiar preventiv se exercită de către conducătorul compartimentului financiar-contabil.

Se supun controlului financiar preventiv documentele și operațiunile ce se referă la drepturi și obligații patrimoniale ale unității în faza de angajare și de plată în raport cu alte persoane juridice și fizice.

În vederea exercitării corecte a acestui control, șeful compartimentului financiar - contabil din fiecare unitate va elabora un grafic al circuitului documentelor ce conțin operațiunile supuse controlului, care va cuprinde și responsabilitatea șefilor compartimentelor de specialitate împuternicit să semneze documentele respective, care răspund de realitatea și exactitatea datelor și legalitatea operațiunilor consemnate, prezentarea lor în termenul lor legal prevăzut în grafic, conform instrucțiunilor în vederea efectuării plăților și corecta lor întocmire.

Controlul concomitent. Se exercită în timpul desfășurării proceselor economice și financiare, simultan cu efectuarea actelor și operațiunilor legate de aceste activități, cu scopul de a interveni pentru corectarea sau diminuarea, eliminarea deficiențelor și ilegalităților. Prin acest control se urmărește cunoașterea operativă a modului în care se îndeplinesc sarcinile și se gestionează patrimoniul.

Acest control se exercită sistematic pentru asigurarea desfășurării proceselor economico-financiare la parametrii eficienți și este efectuat din interiorul unității, iar datele culese în timpul controlului sunt consemnate într-un registru de control.

Metodologic, controlul este un proces de cunoaștere și perfecționare prezentând atât o latură obiectivă determinată de specificul obiectului, cât și o latură subiectivă, prin aceea că în anumite momente obiectul este simplificat.

Metodologia de control, ca ansamblu de instrumente, metodologic organic structurate, se utilizează selectiv, diferențiat în funcție de natura activităților sau operațiunilor controlate, formele de control financiar, sursele de informare pentru control, natura abaterilor existente și a posibilităților de perfecționare a activității controlate.

Metodologia de control utilizează atât modalități proprii de cercetare și acțiune cât și ale altor discipline, putând fi folosite o serie de metode tehnice ca: controlul financiar factual, controlul financiar documentar, controlul financiar tematic, controlul financiar total, controlul financiar parțial, controlul financiar complex, controlul financiar

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

încrucișat, controlul financiar mixt, controlul financiar repetat, etc. Aceste metode se utilizează în mod selectiv și combinat în raport de circumstanțele concrete diferite [7, p. 68].

Controlul economico – financiar faptic este acel procedeu de stabilire reală a existenței și mișcării mijloacelor materiale și bănești și a desfășurării activității economice financiare. Acest control se exercită la fața locului printr-o observare directă, constatând acele situații ce nu rezultă din documente, ca urmare a acestor două forme de control completându-se.

Dintre cele mai importante modalități de realizare a controlului financiar faptic menționăm: inventarierea, observarea directă, expertiza tehnică, analiza de laborator.

Inventarierea, ca modalitate principală de control faptic, are ca obiectiv constatarea, la un moment dat, a existenței cantitative și calitative a elementelor de activ și pasiv ale unei unități și modul de executare a sarcinilor de către gestionari.

Inventarierea joacă un rol important prin faptul că prin el se poate face comparație între datele stabilite și cele din documente, stabilindu-se dacă există sau nu diferențe; tocmai de aceea, pentru a se stabili realitatea este necesar ca acest control să se facă inopinat.

Prin *observarea directă*, se urmărește modul cum este organizat și funcționează un compartiment, dacă se respectă prescripțiile legale în desfășurarea unei activități, în ce măsură este utilizat timpul de muncă corespunzător etc. Această tehnică are rolul de a stabili situațiile practice, dacă personalul își îndeplinește acțiunile de serviciu, aceasta făcându-se pe bază de program și inopinat.

Expertiza tehnică și analiza de laborator sunt modalitățile controlului faptic care se folosesc pentru stabilirea integrității valorilor materiale, realității unei operații, calității unor produse, conținutul unor anumite lucrări, volumul manoperei și cantității de materiale necesare pentru executarea lui.

Controlul economico - financiar documentar se exercită prin verificarea documentelor existente în cadrul evidenței contabile. Prin acest procedeu se stabilește realitatea, oportunitatea, necesitatea și legalitatea operațiilor economico-financiare care se controlează.

Controlul economico - financiar tematic constă în verificarea unei anumite probleme-operațiuni de casierie, evidența și păstrarea mijloacelor bănești, retribuția muncii - cu scopul de a generaliza, de a face comparații și de a concluziona.

Controlul economico - financiar total se execută asupra tuturor actelor și operațiilor ce au avut loc în perioada de la ultimul control financiar. Este cel mai cuprinzător și sigur, însă datorită volumului mare de muncă nu poate fi folosit decât la unitățile mici.

Controlul economico - financiar parțial presupune verificarea numai a unor sectoare din activitatea unității controlate și pe o anumită perioadă de timp. Acest procedeu se poate efectua și prin sondaj, asupra unor acte sau operațiuni economice financiare.

Controlul economico - financiar complex reprezintă cercetarea întregii activități a unității, de la probleme economico-financiare până la probleme tehnice și de cadre. Acest control se realizează de o echipă formată din organe de control financiar și specialiști din domeniile controlate. Are avantajul cunoașterii activității în totalitate a unității, obținându-se date complete atât cu privire la rezultatele negative, cât și cele pozitive.

Controlul economico - financiar încrucișat constă în verificarea documentației unității controlate, concomitent cu o verificare a documentelor unităților cu care aceasta are relații economice și financiare în scopul constatării autenticității actelor și operațiilor efectuate. Prin acest control se confirmă ca datele înscrise în documentele sau evidențele controlate corespund realității. Acest control constituie o confirmare externă a datelor.

Controlul economico - financiar mixt presupune folosirea mai multor procedee tehnice de control, cu scopul de a realiza o mai mare eficacitate a acțiunii de verificare și de a elimina dezavantajele unora dintre procedeele de control.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Controlul economico - financiar repetat se exercită în situația când rezultatele acțiunii de control, efectuate anterior, sunt neconcludente, incomplete sau nesatisfăcătoare, și deci, se impune cu necesitate un nou control.

Controlul poate fi *departamental* sau *extradepartamental*, atunci când unitatea care controlează și cea controlată, precum și organele de control aparțin aceleiași departament sau sunt din departamente diferite.

În concluzie se poate spune că metodele controlului economico-financiar prezintă unele trăsături specifice care constau în sesizarea unor fapte cu caracter general și specific din structura internă a unității prin intermediul cercetării directe a fenomenelor, ca: stabilirea legalității, necesității, oportunității, sincerității și realității operațiunilor, stabilirea modului de îndeplinire a indicatorilor calitativi și cantitativi, cunoașterea faptelor care au determinat rezultatele.

Controlul financiar asigură buna funcționare a activității economice, acționând pentru prevenirea abaterilor și deficiențelor; are rolul de a preveni angajarea de cheltuieli fără justificare economică, imobilizabile de fonduri, de a asigura sau spori profitul etc.

Controlul financiar reprezintă activitatea prin care se verifică modul de implementare a măsurilor de creștere a veniturilor, de reducere a cheltuielilor și de diminuare a arieratelor, respectarea reglementărilor economico-financiare și contabile, precum și fundamentarea și justificarea sumelor acordate de la bugetul general consolidat pentru subvenționarea unor produse sau susținerea unor activități, stabilind erori și deficiențe în activitatea economico-financiară pentru a le remedia și a le evita în viitor, precum și stabilirea obligațiilor către bugetul general consolidat, cu excepția celor fiscale.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Feleaga (Malciu) Liliana, Feleaga Niculae. *Contabilitate financiară, o abordare europeană și internațională, vol.I și II*. Editura Infomega, București, 2005.
2. Șaguna, D. D. *Tratat de Drept Financiar și Fiscal*. Editura All Beck, București, 2016.
3. Șaguna, Drosu Dan. *Drept fiscal*. Editura București: C.H. Beck, 2016.
4. Șaguna, Drosu Dan. *Drept financiar public, ediția a IV-a*. Editura București: C.H. Beck, 2011.
5. Valceanu Gheorghe. Robu Vasile, Georgescu Nicolae. *Analiza economico-financiară*. Editura București: Economica, 2005.
6. Ristea Mihai și colectivul – *Contabilitatea financiară a întreprinderii*, Editura Universitară pg. 70, București: 2005,
7. Valceanu Gheorghe, Robu Vasile, Georgescu Nicolae. *Analiza economico-financiară*, Editura Economica, 2005, pg. 68.

EXERCITAREA ACTIVITĂȚII DE INSPECȚIE FISCALĂ

MARIN Șerban Cristian, inspector antifraudă, Direcția Generală Antifraudă Fiscală, București

The existence of an income tax of the company generates the need for an information system to manage the set of fiscal rules on the subject of taxation, the calculation base, tax rate, the payment deadline, facilities and tax penalties. Such a system must have a preventive rights and tax liabilities and penalties in case of irregularities.

The tax audit is to verify the tax base, tax compliance and legality, fairness and accuracy of obligations by taxpayers, for the provisions of tax and accounting determination of differences liabilities and related accessories.

Keywords: tax audit, documents, obligations taxpayer.

Potrivit legii, inspecția fiscală se exercită asupra tuturor persoanelor, indiferent de forma lor de organizare, care au obligații de stabilire, reținere și plată a impozitelor și taxelor și a altor obligații fiscale prevăzute de lege.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Inspecția fiscală se exercită nemijlocit și neîngrădit prin Agenția Națională de Administrare Fiscală. În cadrul acesteia Direcția generală de inspecție fiscală are competență de inspecție fiscală pe întreg teritoriul țării, și se exercită de către organele de inspecție fiscală:

- examinarea documentelor aflate în dosarul fiscal al contribuabilului;
- verificarea concordanței dintre datele din declarațiile fiscale cu cele din evidența contabilă a contribuabilului;
- discutarea constătarilor și solicitarea de explicații scrise de la reprezentanții legali ai contribuabililor sau imputerniciții acestora, după caz;
- solicitarea de informații de la terți;
- stabilirea de diferențe de obligații fiscale de plată;
- verificarea locurilor unde se realizează activități generatoare de venituri impozabile;
- dispunerea măsurilor asiguratorii în condițiile legii;
- efectuarea de investigații fiscale;
- aplicarea de sancțiuni potrivit prevederilor legale.

În ultimii ani, toate administrațiile fiscale din țările dezvoltate economic au trecut de la latura cantitativă a controlului fiscal la latura calitativă. Acum, administrația fiscală tratează contribuabilii ca „parteneri de afaceri”, ei sunt priviți ca și „clienți” ai administrației. În acest sens, un rol important în relația cu contribuabilii o are acordarea asistenței financiar-fiscale de către Ministerul Finanțelor Publice și unitățile fiscale teritoriale.

De asemenea, un rol esențial în administrația fiscală o are principiul declarativ - contribuabilii folosind în acest sens declarațiile fiscale, controlului fiscal revenindu-i sarcina verificării sincerității declarațiilor, precum și corectitudinea și îndeplinirea la termenele legale a obligațiilor fiscale de către contribuabili.

Misiunea principală a oricărei administrații fiscale este de a colecta suma corectă a impozitelor și taxelor și a altor contribuții datorate de contribuabili bugetului public, cu minim de costuri atât pentru administrație, cât și pentru contribuabil. Administrația fiscală este cea care trebuie să asigure aplicarea și respectarea legislației financiar - fiscale de către contribuabili. În acest context controlul poate fi definit și ca o funcție a administrației fiscale [7, p. 68].

Controlul fiscal cuprinde ansamblul activităților care au ca scop verificarea realității, legalității și sincerității declarațiilor, verificarea corectitudinii și exactității îndeplinirii, conform legii, a obligațiilor fiscale de către contribuabili, precum și activitatea de investigare și constatare a evaziunii fiscale.

Subiecți ai controlului fiscal, denumiți contribuabili, sunt persoanele juridice și fizice, atât române, cât și străine, precum și asociațiile fără personalitate juridică, cărora le revin, potrivit legii, obligații fiscale, deci, orice entitate care are calitate de contribuabil, adică de subiect al impunerii este și subiect al controlului fiscal. Țelul oricărei administrații fiscale moderne este aceea de realizare a unui grad cât mai mare de conformare fiscală voluntară a contribuabililor. Activitatea de control fiscal, alături de informarea și educarea contribuabililor, reprezintă unul din principalele instrumente pentru îmbunătățirea conformării fiscale voluntare. În trecut, controlul fiscal era axat, în principal, pe atragerea de sume suplimentare la bugetul de stat, fiind perceput de către contribuabili ca un mijloc coercitiv al statului asupra lor.

Obligațiile fiscale cuprind [1, p. 95]:

- obligația de a declara bunurile și veniturile impozabile sau, după caz, impozitele datorate, taxele, contribuțiile la fondurile speciale;
- obligația de a calcula și de a înregistra în evidențele contabile și de plată, la termenele legale, a impozitelor, taxelor și contribuțiilor la fondurile speciale;
- obligația de a calcula, de a reține și de a înregistra în evidențele contabile și de a plăti, la termenele legale, impozitele care se realizează prin stopaj la sursă;
- orice alte obligații legale care revin contribuabililor persoane fizice sau juridice, în aplicarea legilor fiscale.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Controlul fiscal se exercită de organele de control fiscal din Ministerul Finanțelor Publice și ale unităților sale teritoriale, denumite organe de control fiscal (pentru veniturile bugetului statului), precum și de către serviciile de specialitate ale autorităților administrației publice locale (pentru resursele publice locale). În cadrul organelor de control financiar abilitate de lege se includ și organele de control financiar ale Curții de Conturi a României. Pentru a sublinia importanța controlului fiscal, legea prevede că angajații organelor de control fiscal, îndeplinesc o funcție care implică exercițiul autorității de stat. În exercitarea atribuțiilor sale de serviciu, organele de control fiscal colaborează cu autoritățile publice centrale și locale, cu direcțiile de specialitate din cadrul Ministerului Finanțelor Publice, precum și cu instituțiile fiscale similare din alte state, în condițiile legii, pentru realizarea obiectivelor sale [1, p.193].

În funcție de scopul pentru care se efectuează:

- informativ, care are caracter educativ-profesional sau pentru informarea agenților economici nou înregistrați asupra drepturilor și obligațiilor fiscale ce le revin;
- de rutină, cu scopul menținerii legăturii cu contribuabilii, urmării modului de respectare de către contribuabili a obligațiilor fiscale sau pentru înregistrarea acestora ca plătitori de impozite și taxe (de exemplu: constituirea și plata impozitului pe venit, constituirea și plata accizelor, taxelor pentru desfășurarea activităților de jocuri de noroc, etc.).

Din punct de vedere al sferei de cuprindere:

- general, caracterizat prin faptul că, controlul cuprinde toate impozitele și taxele și contribuțiile datorate de contribuabili, verificându-se modul de aplicare de către contribuabil a legilor și reglementărilor financiar-fiscale, respectiv plata obligațiilor fiscale la termenele legale;
- parțial/limitat, controlul fiscal efectuându-se cu referire numai la anumite impozite și taxe.

Din punct de vedere al operațiunilor supuse controlului fiscal:

- complet (de fond), controlându-se toate operațiunile, documentele și evidențele care au stat la baza constituirii și stabilirii unui impozit, precum și plata acestuia la bugetul statului. Acest tip de control fiscal începe printr-un test de credibilitate, ce include verificarea integrității sistemului și evidențelor contabile. Controlul de fond se realizează prin efectuarea verificărilor asupra: conturilor, documentelor referitoare la achiziții și vânzări (prin sondaj) și a conformității documentelor justificative înregistrate în evidența contabilă, precum și a sincerității și corectitudinii datelor din toate declarațiile fiscale depuse de contribuabil la organul fiscal competent;
- selectiv (prin sondaj), când se controlează numai anumite operațiuni, documente sau perioade cu privire la constituirea și stabilirea unui impozit. În cazul când controlul selectiv relevă nereguli de fond, cercetarea fiscală continuă, programându-se și efectuându-se un control complet. Acest tip de control are ca scop diminuarea evaziunii fiscale, în cel mai scurt timp posibil, prin axarea controlului fiscal pe anumite activități economico-financiare ale contribuabililor, care prezintă un risc ridicat (de exemplu: în domeniul producției și comercializării alcoolului, produselor petroliere etc., verificându-se în special comercializarea acestora cu documente fiscale speciale, constituirea și plata accizelor aferente sau cu privire la munca la „negru” utilizată tot mai des de angajatori);
- documentar, examinându-se forma și conținutul, a realității și legalității operațiunilor economico-financiare efectuate de contribuabil.

Inspekția fiscală are în vedere examinarea tuturor stărilor de fapt și raporturile juridice care sunt relevante pentru impunere. Inspekția fiscală este efectuată în așa fel încât să afecteze cât mai puțin activitatea curentă a contribuabililor și să utilizeze eficient timpul destinat inspekției fiscale. Inspekția fiscală se efectuează o singură dată pentru fiecare impozit, taxă, contribuție și alte sume datorate bugetului general consolidat și pentru fiecare perioadă supusă impozitării. Prin excepție, conducătorul inspekției fiscale competent poate decide reverificarea unei anumite perioade dacă, de la data încheierii inspekției fiscale și până la data împlinirii termenului de prescripție, apar date suplimentare necunoscute inspectorilor fiscali la data efectuării verificărilor sau erori de calcul care influențează

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

rezultatele acestora. În situația în care din instrumentarea cauzelor penale de către organele competente nu rezultă existența prejudiciului, reverificarea dispusă nu este urmată de emiterea deciziei de impunere.

Inspekția fiscală se exercită pe baza *principiilor* independenței, unicității, autonomiei, ierarhizării, teritorialității și descentralizării. Activitatea de inspekție fiscală se organizează și se desfășoară în baza unor programe anuale, trimestriale și lunare aprobate în condițiile stabilite prin ordin al președintelui Agenției Naționale de Administrare Fiscală, respectiv prin acte ale autorităților administrației publice locale, după caz.

La începerea inspekției fiscale, inspectorul este obligat să prezinte contribuabilului legitimația de inspekție și ordinul de serviciu semnat de conducătorul organului de control. Începerea inspekției fiscale trebuie consemnată în registrul unic de control.

La finalizarea inspekției fiscale, contribuabilul este obligat să dea o declarație scrisă, pe propria răspundere, din care să rezulte că au fost puse la dispoziție toate documentele și informațiile solicitate pentru inspekția fiscală. În declarație se va menționa și faptul că au fost restituite toate documentele solicitate și puse la dispoziție de contribuabil. Contribuabilul are obligația să îndeplinească măsurile prevăzute în actul întocmit cu ocazia inspekției fiscale, în termenele și condițiile stabilite de organele de inspekție fiscală.

Potrivit reglementărilor în vigoare, inspekția fiscală are ca obiect verificarea legalității și conformității declarațiilor fiscale, corectitudinii și exactității îndeplinirii obligațiilor de către contribuabili, respectării prevederilor legislației fiscale și contabile, verificarea sau stabilirea, după caz, a bazelor de impunere, stabilirea diferențelor obligațiilor de plată și a accesoriilor aferente acestora.

În plus, inspekția fiscală se exercită asupra tuturor persoanelor, indiferent de forma lor de organizare, care au obligații de stabilire, reținere și plată a impozitelor, taxelor, contribuțiilor și a altor sume datorate bugetului general consolidat. În cazul contribuabililor cu sedii secundare, inspekția fiscală se face, de regulă, concomitent la sediul principal și la sediile secundare de către organul fiscal competent.

Activitatea inspekției fiscale este destinată încurajării și obținerii gradului celui mai înalt de conformare voluntară la prevederile legislative în materie fiscală și la normele de aplicare ale acestora.

Inspekția fiscală trebuie să fie desfășurată într-un mod corect și imparțial, pentru a garanta cel mai înalt nivel de regularitate și eficacitate, și scopul inspekției fiscale este acela de a stabili corectitudinea îndeplinii obligațiilor fiscale de către contribuabil.

Eficacitatea inspekției fiscale necesită existența unor cunoștințe de specialitate de nivel înalt și o bună calificare profesională a inspectorilor fiscali.

Fiecare contribuabil are particularitățile lui, specifice domeniului de activitate, administrării sale și politiciii aplicate. Ele reprezintă un avantaj pentru un inspector care a controlat deja o asemenea societate, deoarece în acest mod dispăre necesitatea de inițiere a inspectorului în domeniul respectiv de activitate. Aceste aspecte reprezintă în același timp și o garanție a siguranței opiniilor inspectorului, ceea ce poate crește încrederea contribuabilului în măsurile dispuse prin actul de control.

Prin urmare, este important ca inspectorii fiscali să fie angajați pentru a efectua controale pe sectoare de activitate, în funcție de experiența lor anterioară (o specializare minimă a inspectorilor pe marile sectoare de activitate este o garanție a eficacității inspekției fiscale). Timpul alocat documentării asupra specificului domeniului respectiv va fi mult redus [8].

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Boulescu, M., Ghiță M. Ed. Eficient, București: Control financiar. 1997.
2. Comaniciu, C., Popovici M., Moldovan I. Editura Alma Mater, Sibiu: Fiscalitate. 2002.
3. Dariescu, N. C., Drept financiar și fiscal Iași: Casa de Editura Venus, 2004.
4. Paliu-Popa, L. Contabilitate financiară, Editura Academica Brâncuși, Târgu Jiu, 2013.

5. Popa, A.F. și colectivul Codul fiscal în contextul integrării europene. Editura Contaplus, Ploiești: Ghid practic pentru înțelegere și aplicare. 2013.
6. Șaguna, D. D. Editura All Beck, București,: Tratat de Drept Financir și Fiscal. 2016.
7. Comaniciu, C., Popovici, M., Moldovan, I. Editura Alma Mater, Sibiu: Fiscalitate. 2002, pg. 68;
8. http://www.financejournal.ro/fisiere/revista/35481321631_RO.doc [on-line].

EXECUTAREA SILITĂ – MODALITATE DE RECUPERARE A CREANȚELOR FISCALE LA BUGETUL GENERAL CONSOLIDAT AL STATULUI

NANU Florentin Gabriel, licențiat în drept, Universitatea din București

Enforcement is a way of fighting budgetary receivable, which occurs when the debtor fails to fulfill its obligation at maturity and the amount of the debenture. The enforceability of the tax claim made that enforcement proceedings can be initiated directly by the competent administrative and fiscal justice intervention is not necessary. Ensure legal enforcement power of economic obligations, including the budget.

Enforcement aims to achieve final and practice of a right recognized by a court or by any legal act will undoubtedly find different kinds of obligations between subjects of law.

Cuvinte cheie: Executarea silită, creanței bugetare, măsurile asiguratorii, bunuri mobile și imobile.

Sunt supuse executării, veniturile și bunurile proprietate a debitorului, urmăribile potrivit legii, iar valorificarea acestora se efectuează numai în măsura necesară pentru realizarea creanțelor fiscale și a cheltuielilor de executare. Executarea silită a bunurilor proprietate a debitorului, urmăribile potrivit legii, se efectuează, de regulă, în limita a 150% din valoarea creanțelor fiscale, inclusiv a cheltuielilor de executare.

Sunt supuse sechestrării și valorificării bunurile urmăribile proprietate a debitorului, prezentate de acesta și/sau identificate de către organul de executare, în următoarea ordine [2, p. 165]:

- a) bunurile mobile și imobile care nu sunt direct folosite în activitatea ce constituie principala sursă de venit;
- b) bunuri care nu sunt nemijlocit predestinate pentru desfășurarea activității care constituie principala sursă de venit;
- c) bunurile mobile și imobile ce se află temporar în deținerea altor persoane în baza contractelor de arendă, de împrumut, de închiriere, de concesiune, de leasing și altele;
- d) ansamblu de bunuri mobile și/sau imobile, proprietate a debitorului, care pot fi valorificate individual și/sau în ansamblu dacă organul de executare apreciază că astfel acestea pot fi vândute în condiții mai avantajoase;
- e) mașini-unelte, utilaje, materii prime și materiale și alte bunuri mobile, precum și bunuri imobile ce servesc activității care constituie principala sursă de venit;
- f) produse finite [7].

Ori de câte ori valorificarea nu este posibilă, organul fiscal poate proceda la sechestrarea bunurilor respective.

Bunurile supuse unui regim special de circulație, cum ar fi cele cumpărate în rate, bunurile minorilor, bunurile comune ale soților etc. pot fi urmărite numai cu respectarea condițiilor prevăzute de lege.

Executarea silită se desfășoară până la stingerea creanțelor fiscale înscrise în titlul executoriu, inclusiv a majorărilor de întârziere ori a altor sume, datorate sau acordate potrivit legii prin acesta, precum și a cheltuielilor de executare, în cadrul procedurii de executare silită putând fi folosite succesiv sau concomitent modalitățile de executare silită. Dacă prin titlul executoriu sunt prevăzute majorări de întârziere sau alte sume, fără să fi fost stabilit cuantumul

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

acestora, ele vor fi calculate de către organul de executare și consemnate într-un proces-verbal care constituie titlu executoriu și care se comunică și debitorului [8].

Executarea silită începe prin comunicarea somației, însoțită de un exemplar al titlului executoriu. Dacă în termen de 15 zile de la comunicarea somației nu se stinge debitul, se continuă măsurile de executare silită.

Somația cuprinde, pe lângă elementele cuprinse în actul administrativ fiscal, numărul dosarului de executare; suma pentru care se începe executarea silită; termenul în care cel somat urmează să plătească suma prevăzută în titlul executoriu, precum și indicarea consecințelor nerespectării acesteia.

Evaluarea bunurilor ce urmează a fi supuse procedurii de executare silită, se efectuează de organul de executare prin experți evaluatori proprii sau prin experți evaluatori independenți.

Organul de executare va actualiza prețul de evaluare ținând cont de rata inflației ori va proceda la o nouă evaluare când se consideră necesar.

Potrivit prevederilor art. 233 din Codul de procedură fiscală, executarea silită a creanțelor fiscale se poate suspenda, întrerupe sau poate înceta, în cazurile expres prevăzute de lege.

A. Cazurile de suspendare a executării silite [3, p. 201];

- a) când suspendarea a fost dispusă de instanță sau de creditor, în condițiile legii;
- b) la data comunicării aprobării înlesnirii la plată, în condițiile legii;
- c) după primirea procesului-verbal de sechestru, debitorul poate solicita organului de executare silită, în termen de 15 zile de la comunicare, să îi aprobe ca plata integrală a creanțelor fiscale să se facă din veniturile bunului imobil urmărit sau din alte venituri ale sale pe timp de cel mult 6 luni;

d) pe o perioadă de cel mult 6 luni, în cazuri excepționale, și doar o singură dată pentru același debitor, prin hotărâre a Guvernului;

e) în alte cazuri prevăzute de lege.

B. Cazurile de încetare a executării silite;

Executarea silită încetează dacă [2, p.167]:

a) s-au stins integral obligațiile fiscale prevăzute în titlul executoriu, inclusiv obligațiile de plată accesorii, cheltuielile de executare și orice alte sume stabilite în sarcina debitorului, potrivit legii;

b) a fost desființat titlul executoriu;

c) în alte cazuri prevăzute de lege.

Măsurile de executare silită se ridică prin decizie întocmită în cel mult două zile de la data la care a încetat executarea silită, de către organul de executare.

Atunci când creanțele fiscale înscrise în titluri executorii se sting prin plată, prin poprire sau prin alte modalități prevăzute de Codul de procedură fiscală, sechestrul aplicat pe acele titluri asupra bunurilor, cu valoare mai mică sau egală cu suma creanțelor fiscale astfel stinse, se ridică, prin decizie întocmită de organul de executare, în cel mult două zile de la data stingerii [6, p. 145].

A. Executarea silită a bunurilor mobile

Pentru executarea titlului privind creanța fiscală, sunt supuse orice bunuri mobile ale debitorului, cu excepțiile prevăzute de lege.

În cazul debitorului persoană fizică nu pot fi supuse executării silite, fiind necesare vieții și muncii debitorului, precum și familiei sale [9]:

a) bunurile mobile de orice fel care servesc la continuarea studiilor și la formarea profesională, precum și cele strict necesare exercitării profesiei sau a altei ocupații cu caracter permanent, inclusiv cele necesare desfășurării activității agricole, cum sunt uneltele, semințele, îngrășămintele, furajele și animalele de producție și de lucru;

b) bunurile strict necesare uzului personal sau casnic al debitorului și familiei sale, precum și obiectele de cult religioasă, dacă nu sunt mai multe de același fel;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

c) alimentele necesare debitorului și familiei sale pe timp de două luni, iar dacă debitorul se ocupă exclusiv cu agricultura, alimentele strict necesare până la noua recoltă;

d) combustibilul necesar debitorului și familiei sale pentru încălzit și pentru prepararea hranei, socotit pentru 3 luni de iarnă;

e) obiectele necesare persoanelor cu handicap sau destinate îngrijirii persoanelor bolnave;

f) bunurile declarate neurmăribile prin alte dispoziții legale [10].

Nu sunt exceptate de la executare silită, bunurile debitorului persoană fizică necesare desfășurării activității de comerț.

Executarea începe printr-un proces-verbal de sechestrul care va cuprinde [11]:

a) denumirea organului de executare, indicarea locului, a datei și a orei când s-a făcut sechestrul;

b) numele și prenumele executorului fiscal care aplică sechestrul, numărul legitimației și al delegației;

c) numărul dosarului de executare, data și numărul de înregistrare a somației, precum și titlul executoriu în baza căruia se face executarea silită;

d) temeiul legal în baza căruia se face executarea silită;

e) sumele datorate pentru a căror executare silită se aplică sechestrul, inclusiv cele reprezentând majorări de întârziere, menționându-se și cota acestora, precum și actul normativ în baza căruia a fost stabilită obligația de plată;

f) numele, prenumele și domiciliul debitorului persoană fizică ori, în lipsa acestuia, ale persoanei majore ce locuiește împreună cu debitorul sau denumirea și sediul debitorului, numele, prenumele și domiciliul altor persoane majore care au fost de față la aplicarea sechestrului, precum și alte elemente de identificare a acestor persoane;

g) descrierea bunurilor mobile sechestrate și indicarea valorii estimative a fiecăruia, după aprecierea executorului fiscal, pentru identificarea și individualizarea acestora, menționându-se starea de uzură și eventualele semne particulare ale fiecărui bun, precum și dacă s-au luat măsuri spre neschimbare, cum sunt punerea de sigilii, custodia ori ridicarea de la locul unde se află, sau de administrare ori conservare a acestora, după caz;

h) mențiunea că evaluarea se va face înaintea începerii procedurii de valorificare, în cazul în care executorul fiscal nu a putut evalua bunul deoarece acesta necesită cunoștințe de specialitate;

i) mențiunea făcută de debitor privind existența sau inexistența unui drept de gaj, ipotecă ori privilegiu, după caz, constituit în favoarea unei alte persoane pentru bunurile sechestrate;

j) numele, prenumele și adresa persoanei căreia i s-au lăsat bunurile, precum și locul de depozitare a acestora, după caz;

k) eventualele obiecții făcute de persoanele de față la aplicarea sechestrului;

l) mențiunea că, în cazul în care în termen de 15 zile de la data încheierii procesului-verbal de sechestrul debitorul nu plătește obligațiile fiscale, se va trece la valorificarea bunurilor sechestrate [12];

m) semnătura executorului fiscal care a aplicat sechestrul și a tuturor persoanelor care au fost de față la sechestrare. Dacă vreuna dintre aceste persoane nu poate sau nu vrea să semneze, executorul fiscal va menționa această împrejurare [13].

Un exemplar al procesului-verbal de sechestrul se predă debitorului sub semnătură sau i se comunică la domiciliul ori sediul acestuia, precum și, atunci când este cazul, custodelui, acesta din urmă semnând cu mențiunea de primire a bunurilor în păstrare, iar dacă se sechestrează și bunuri gajate pentru garantarea creanțelor altor creditori, organul de executare le va trimite și acestora câte un exemplar din procesul-verbal de sechestrul.

Dacă executorul fiscal constată că în legătură cu bunurile sechestrate s-au săvârșit fapte care pot constitui infracțiuni va consemna aceasta în procesul-verbal de sechestrul și va sesiza de îndată organele de urmărire penală competente.

Bunurilor mobile ale debitorului vor fi sechestrate chiar dacă acestea se află la un terț.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Pentru bunurile mobile anterior sechestrate ca măsură asiguratorie nu este necesară o nouă sechestrare, executorul fiscal, fiind obligat să verifice dacă bunurile prevăzute se găsesc la locul aplicării sechestrului și dacă nu au fost substituite sau degradate, precum și să sechestreze alte bunuri ale debitorului, în cazul în care cele găsite la verificare nu sunt suficiente pentru stingerea creanței [14].

Bunurile nu vor fi sechestrate dacă prin valorificarea acestora nu s-ar putea acoperi decât cheltuielile executării silite.

Prin sechestrul înființat asupra bunurilor mobile, creditorul fiscal dobândește un drept de gaj care conferă acestuia în raport cu alți creditori aceleași drepturi ca și dreptul de gaj în sensul prevederilor dreptului comun.

De la data întocmirii procesului-verbal de sechestr, bunurile sechestrate sunt indisponibilizate. Cât timp durează executarea silită debitorul nu poate dispune de aceste bunuri decât cu aprobarea dată, potrivit legii, de organul competent [15].

Nerespectarea acestei interdicții atrage răspunderea, potrivit legii, a celui în culpă și nulitate absolută a actelor de dispoziție care ar interveni ulterior indisponibilizării.

Bunurile mobile sechestrate pot fi lăsate în custodia debitorului, a creditorului sau a altei persoane desemnate de organul de executare silită ori de executorul fiscal, după caz, ori pot fi ridicate și depozitate de către acesta.

Atunci când bunurile sunt lăsate în custodia debitorului sau a altei persoane desemnate conform legii și când se constată că există pericol de substituire ori de degradare, executorul fiscal poate aplica sigiliul asupra bunurilor.

B. Executarea silită a bunurilor imobile

Potrivit prevederilor art. 242 Cod de procedură fiscală, pentru executarea titlului privind creanța fiscală, sunt supuse executării silite bunurile imobile proprietate a debitorului [16].

Dacă debitorul deține bunuri în proprietate comună cu alte persoane, executarea silită se va întinde numai asupra bunurilor atribuite debitorului în urma partajului judiciar, respectiv asupra saltei, precum și asupra bunurilor accesorii bunului imobil, prevăzute de Codul civil, acestea nu pot fi însă urmărite decât odată cu imobilul.

Pentru bunurile imobile sechestrate organul de executare care a instituit sechestrul va solicita de îndată biroului de carte funciară efectuarea inscripției ipotecare, anexând un exemplar al procesului-verbal de sechestr, acesta urmând să comunice organelor de executare, la cererea acestora, în termen de 10 zile, celelalte drepturi reale și sarcini care grevează imobilul urmărit, precum și titularii acestora, care vor fi înștiințați de către organul de executare și chemați la termenele fixate pentru vânzarea bunului imobil și distribuirea prețului.

Dacă sunt și alți creditori ai debitorului, aceștia au obligația ca, în termen de 30 de zile de la înscrierea procesului-verbal de sechestr al bunului imobil în evidențele de publicitate imobiliară, să comunice în scris organului de executare titlurile pe care le au pentru bunul imobil respectiv.

În cazul debitorului persoană fizică, nu poate fi supus executării silite spațiul minim locuit de debitor și familia sa, stabilit în conformitate cu normele legale în vigoare, cu excepția situației în care executarea silită se face pentru stingerea creanțelor fiscale rezultate din săvârșirea de infracțiuni [3, p.142].

Sechestrul aplicat asupra bunurilor imobile constituie ipotecă legală.

Dreptul de ipotecă conferă creditorului fiscal în raport cu alți creditori aceleași drepturi ca și dreptul de ipotecă, în sensul prevederilor dreptului comun.

La instituirea sechestrului și în tot cursul executării silite, organul de executare poate numi un administrator-sechestr, dacă această măsură este necesară pentru administrarea imobilului urmărit, a chiriilor, a arendeii și a altor venituri obținute din administrarea acestuia, inclusiv pentru apărarea în litigii privind imobilul respectiv [17].

Administrator-sechestrul poate fi numit creditorul, debitorul ori altă persoană fizică sau juridică.

Dacă administrator-sechestrul este numită o altă persoană decât creditorul sau debitorul, organul de executare îi va fixa o remunerație ținând seama de activitatea depusă [18].

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Debitorul poate solicita organului de executare, după primirea procesului-verbal de sechestru, în termen de 15 zile de la comunicare, să îi aprobe ca plata integrală a creanțelor fiscale să se facă din veniturile bunului imobil urmărit sau din alte venituri ale sale pe timp de cel mult 6 luni.

Pentru motive temeinice organul de executare poate relua executarea silită imobiliară înainte de expirarea termenului de 6 luni, iar dacă debitorul persoană juridică căruia i s-a aprobat suspendarea se sustrage ulterior de la executare silită sau își provoacă insolvabilitatea, se vor aplica în mod corespunzător prevederile referitoare la atragerea răspunderii acesteia [19].

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Roman, C., *Gestiunea financiară a instituțiilor publice – contabilitatea instituțiilor publice, Vol. II*, Editura Economică, București, 2004;
2. Șaguna, Drosu Dan, *Drept fiscal*, Editura C.H. Beck, București, 2016;
3. Șaguna, Drosu Dan, *Drept financiar public, Ediția a IV-a*, Editura C.H. Beck, București, 2011;
4. Șaguna, Drosu Dan, *Drept financiar și fiscal european*, Editura Oscar Print, București 1998 (2000);
5. Șaguna, Drosu Dan și alții, *Procedură fiscală*, Ed. Oscar Print, București, 1996;
6. Văcărel I. (coord.), *Finanțe publice, Ediția a VI-a*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2007.
7. OMFP nr. 2605/2010 privind instituirea măsurilor asigurătorii;
8. <http://fs.legaladviser.ro/5d97ccd124c30269d8c15464efdea314.doc>
9. Moșteanu, N.R., *Finanțe publice*, Editura Universitară, București, 2011, p. 134
10. Gheorghe Bistriceanu – *Finanțele publice ale României*, vol I., Editura Universul Juridic, București, 2006, pg.120.
11. Legea nr. 207/2015 privind Codul de procedură fiscală, art. 235
12. <http://fs.legaladviser.ro/5d97ccd124c30269d8c15464efdea314.doc>
13. <http://discutii.mfinante.ro/static/10/Mfp/transparenta/codprocedurafiscalarefacut.doc>;
14. http://www.antievaziune.ro/legi/cod_procedura_fiscala.pdf
15. Curtea de Apel Pitești, Secția a II-a civilă, de contencios administrativ și fiscal, DECIZIA Nr. 1.365/R-COM din 29 iulie 2015, Publicată în: Jurisprudența Curții de Apel Pitești
16. Curtea de Apel Pitești, Secția I civilă, DECIZIA Nr. 1.786 din 10 aprilie 2013, Publicată în: Jurisprudența Curții de Apel Pitești
17. Curtea Constituțională, DECIZIA Nr. 587 din 5 mai 2011 referitoare la excepția de neconstituționalitate a dispozițiilor art. 154 alin. (1) din Ordonanța Guvernului nr. 92/2003 privind Codul de procedură fiscală, Publicată în: Monitorul Oficial Nr. 610 din 30 august 2011;
18. http://www.antievaziune.ro/legi/cod_procedura_fiscala.pdf
19. <http://fs.legaladviser.ro/5d97ccd124c30269d8c15464efdea314.doc>

SPECIFICUL CREDITĂRII ACTIVITĂȚII INVESTIȚIONALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

**ENICOV Igor, ULIM
NICHITCIN Corina, USARB**

Abstract: In this work is approached the loan as a financing source of investment activity. After this study was found that the volume of medium and long term loans contracted exceed the total investments in Moldova's economy.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

At the same time, demand for medium and long term loans is influenced by interest rate. Once with the increase of this indicator, decreased volume of new loans.

Key words: loan investment, financing sources, investment activity, investment, loan offers.

Finanțarea obiectivelor investiționale ale entităților economice este posibilă, inclusiv prin apelarea la bănci și contractarea creditelor pentru investiții.

Împrumutul bancar de care poate beneficia o întreprindere are o destinație precis stabilită și este însoțit de cele mai multe ori de garanții reale și/ sau personale [4, p. 171].

Pentru ca întreprinderea să beneficieze de credite bancare, ea trebuie să îndeplinească următoarele condiții [2, p. 47]:

- participarea firmei cu resurse proprii la acoperirea unei părți a necesarului de finanțat în care este angajat împrumutul;
- fluxurile financiare viitoare să permită rambursarea integrală a creditelor și dobânzilor aferente la termenele scadente, aspect reflectat în documentația tehnico-economică întocmită de întreprindere;
- prezentarea băncii de garanții asiguratorii din partea firmei solicitatoare de resurse de împrumut. Garanțiile sunt reprezentate de gajul unor bunuri imobile sau titluri de valoare, cesiuni de creanță, scrisori de garanție emise de alte instituții financiare autohtone sau străine.

Examinînd în literatura de specialitate criteriile de clasificare a creditului, evidențiem locul creditului investițional în sistemul multidimensional de relații de creditare prin următoarea figură:

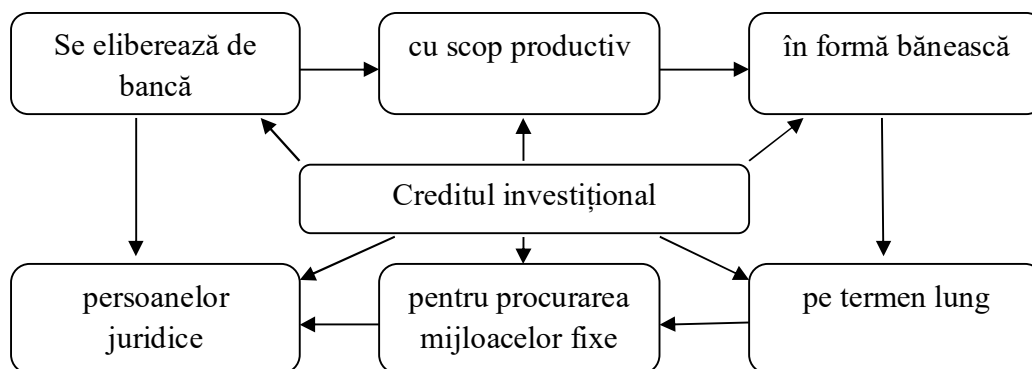


Figura 1. Locul creditului investițional în sistemul relațiilor de creditare

Sursa: sintetizat de autor [8, p. 92]

În general, creditele acordate agenților economici pentru susținerea financiară a obiectivelor investiționale fac parte din categoria creditelor pe termen lung și iau forma creditelor destinate procurării de echipamente, creditelor ipotecare - destinate procurării, construirii sau extinderii proprietății imobiliare cu destinație industrială sau comercială. La începutul anilor 90, apare o alternativă de creditare denumită în literatura de specialitate ca „Project financing”. Această tehnică de finanțare se caracterizează prin faptul că numai veniturile generate de proiectul creditat reprezintă sursa de restituire a creditului contractat de entitatea economică pentru finanțarea acestui proiect investițional.

În opinia cercetătorului român M. Mironiuc, creditele pentru investiții completează resursele proprii de finanțare ale entităților care realizează noi obiective de investiții, mențin sau dezvoltă capacități de producție, modernizează și re tehnologizează diferite utilaje și instalații tehnice [3, p. 86].

În această ordine de idei ne propunem să examinăm evoluția soldului creditelor acordate în Republica Moldova, în scopul evidențierii locului creditelor acordate pentru investiții.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Tabelul 1. Evoluția soldului creditelor acordate în economia Republicii Moldova

Indicatori	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Soldul creditelor în economie – total, mil. lei	25122,6	23884,1	26915,5	30962,9	35948,3	42632,7	41273,0
din care:							
pe termen scurt	6375,9	5364,6	3929,8	3833,9	4291,9	5257,7	3409,4
pe termen mediu și lung	18746,7	18519,5	22985,7	27129,0	31656,4	37375,0	37863,6
Rata creditelor pe termen mediu și lung în totalul creditelor acordate pe economie, %	74,62	77,54	85,40	87,62	88,06	87,67	91,74

Sursa: BNS

În baza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică, constatăm că creditele pe termen mediu și lung dețin o pondere semnificativă în totalul creditelor acordate în economie. În anul 2008 acestea constituiau circa 75% în anul 2013 ponderea acestora este în creștere și atinge un nivel de 88,67% iar în anul 2014 creditele pe termen mediu și lung dețin o pondere de circa 92% din totalul creditelor acordate în economie.

Așadar, în scopul finanțării activității investiționale, creditul pe termen mediu și lung este preferabil celui pe termen scurt, datorită capacității lui de a garanta debitorului siguranța financiară de care acesta are nevoie. În acest context vom examina raportul dintre investițiile în activele imobilizate realizate și creditele pe termen mediu și lung acordate în economia Republicii Moldova.

Tabelul 2. Evoluția raportului stabilit între investițiile realizate și creditele pe termen mediu și lung acordate în economie în perioada 2008 - 2014

Indicatori	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1. Investiții în active materiale pe termen lung - total, mil. lei	18 224,8	11 123,6	13 804,8	16 449,5	17 153,9	19 132,3	20 849,2
2. Soldul creditelor pe termen mediu și lung - total pe economie, mil. lei	18746,7	18519,5	22985,7	27129,0	31656,4	37375,0	37863,6
3. Raportul dintre investiții în activele materiale pe termen lung și credite, %	97,22	60,06	60,06	60,63	54,19	51,19	55,06
4. Raportul dintre credite și investiții, coef.	1,028	1,664	1,665	1,649	1,845	1,953	1,816
5. Ritmul creșterii investițiilor în activele materiale pe termen lung, %	-	61,04	124,10	119,16	104,28	111,53	108,97
6. Ritmul creșterii soldului creditelor pe termen mediu și lung, %	-	98,79	124,12	118,03	116,69	118,06	101,31

Sursa: BNS, calcule proprii

Atragerea investițiilor în sectorul real al economiei este o prioritate pentru stat, deoarece acesta este interesat în modernizarea și sporirea calității și competitivității producției. Analizând evoluția investițiilor efectuate în activele

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

imobilizate constatăm că în anul 2009, ca consecință a crizei economico-financiare care a cuprins economia Republicii Moldova, volumul investițiilor a scăzut cu circa 39 puncte procentuale comparativ cu anul 2008 și abia în anul 2013 volumul investițiilor realizate depășește valoarea înregistrată în anul 2008 cu circa 5% și constituie 19132,3 mil. lei, iar în anul 2014 investițiile efectuate în Republica Moldova constituie circa 20849,2 mil. lei, cu circa 8,97% mai mult decât în anul 2013.

Soldul creditelor pe termen mediu și lung acordate în anul 2009 descresc cu circa 1,21 puncte procentuale comparativ cu mărimea aceluiași indicator înregistrată în anul 2008, iar începând cu anul 2010 sunt în continuă creștere, depășind volumul investițiilor realizate în economia Republicii Moldova.

În dinamică se observă că volumul creditelor pe termen mediu și lung depășesc volumul investițiilor în imobilizările corporale realizate total pe economie de circa 1,6 ori în anii 2009 - 2011 și de circa 1,8 ori în anii 2012 - 2014. Astfel, 55% din volumul total al creditelor acordate în anul 2014 acoperă volumul total al investițiilor realizate. Acest lucru se produce în condițiile în care investițiile sunt finanțate prin diferite surse de finanțare, printre care se regăsește și creditul cu o anumită pondere. În această ordine de idei constatăm că persoanele fizice și juridice nu valorifică potențialul creditelor pe termen mediu și lung în finanțarea obiectivelor investiționale, dar apelează la respectivele credite în mare parte pentru acoperirea necesităților curente.

În general, decizia entității economice de a contracta credit în scopul finanțării priorităților investiționale, este influențată pe de o parte de costurile îndatorării care includ dobânda, comisioanele bancare, cele de administrare, iar, pe de altă parte, de necesitatea constituirii unei garanții. În contextul dat necesită a fi examinată evoluția ratelor medii ponderate ale dobânzilor în dinamică.

Tabelul 3. Evoluția ratelor medii ponderate ale dobânzilor la creditele noi acordate total pe sectorul bancar și volumele aferente acestora

Anii	Credite noi acordate, mil. lei							
	În moneda națională				În valută străină			
	Total pe sectorul bancar				Total pe sectorul bancar			
	De la 2 ani pînă 5 ani		Peste 5 ani		De la 2 ani pînă 5 ani		Peste 5 ani	
	%	Suma, mil. lei (Volum)	%	Suma, mil. lei (Volum)	%	Suma, mil. lei (Volum)	%	Suma, mil. lei (Volum)
2013	12,19	7 545,39	10,70	1 673,98	7,96	4 065,06	7,11	667,24
2014	10,24	18 897,26	10,13	2 019,23	8,08	14 785,20	6,90	559,67
2015	13,92	6 271,93	12,48	1 225,93	7,02	3 967,31	6,43	485,65

Sursa: BNM

În iulie 2012, metodologia de calculare a ratelor dobânzilor la creditele acordate și depozitele atrase pe sectorul bancar a fost modificată, conform Instrucțiunii privind raportarea ratelor dobânzilor aplicate de băncile din Republica Moldova, aprobată prin HCA a Băncii Naționale a Moldovei nr. 304 din 22 decembrie 2011, cu modificările și completările ulterioare. Din acest motiv a fost examinată situația ratelor medii ponderate ale dobânzilor aferente creditelor noi acordate doar în perioada 2013 - 2015, în scopul asigurării comparabilității datelor.

În baza datelor prezentate în tabelul 3 constatăm relația invers proporțională dintre cererea la credite și rata dobânzii. Astfel, odată cu sporirea ratei dobânzii pentru creditele noi acordate scade volumul acestora.

Fiind examinată informația aferentă ratelor medii ponderate ale dobânzilor la creditele noi acordate în exclusivitate persoanelor juridice constatăm situația descrisă mai sus. În anul 2015, entitățile economice contractează credite în monedă națională pe o perioadă de la 2 ani la 5 ani la o rată a dobânzii medii ponderate egală cu circa 13,44%, în volum de 4860,80 mil. lei cu 28% mai puțin decât creditele contractate în anul 2014 la o rată medie

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

ponderată a dobânzii de 9,97%. Creditele noi acordate în monedă națională pe o perioadă de peste 5 ani, la o rată a dobânzii medii ponderate de 10,97% constituie 476,36 mil. lei, cu circa 23,73% mai puțin ca în anul 2014 când rata dobânzii constituia circa 9,36%. Aceeași situație este sesizată și în cazul evoluției creditelor acordate persoanelor juridice în valută străină. Sporirea ratei dobânzii ca consecință a crizei bancare care s-a declanșat în anul 2015 a influențat negativ volumul creditelor noi acordate în anul respectiv.

Tabelul 4. Evoluția ratelor medii ponderate ale dobânzilor la creditele noi acordate persoanelor juridice și volumele aferente acestora

Anii	Credite noi acordate, mil. lei							
	În moneda națională				În valută străină			
	Persoane juridice				Persoane juridice			
	De la 2 ani pînă 5 ani		Peste 5 ani		De la 2 ani pînă 5 ani		Peste 5 ani	
%	Suma, mil. lei (Volum)	%	Suma, mil. lei (Volum)	%	Suma, mil. lei (Volum)	%	Suma, mil. lei (Volum)	
2013	11,73	6 081,99	10,38	609,15	7,95	4 026,73	7,06	650,23
2014	9,97	17 075,06	9,36	624,54	8,07	14 767,53	6,86	545,22
2015	13,44	4 860,80	10,97	476,36	7,01	3 895,71	6,34	451,53

Sursa: BNM

În anul 2016 se încearcă o redresare a situației care are ca efect diminuarea nesemnificativă a ratelor medii ale dobânzilor aferente creditelor acordate. Această tendință este vizualizată în tabelul 5.

Tabelul 5. Evoluția ratelor medii ale dobânzilor aferente soldurilor creditelor acordate

Lunile anului 2016	Rata medie la credite (%)			
	moneda națională		valută străină	
	Persoane juridice			
	de la 2 ani pînă la 5 ani	peste 5 ani	de la 2 ani pînă la 5 ani	peste 5 ani
01. 2016	13,35	10,94	7,07	6,33
02. 2016	13,37	10,96	7,04	6,15
03. 2016	13,40	10,85	6,94	6,13
04. 2016	13,35	11,06	6,97	6,04
05. 2016	13,25	10,96	6,84	5,89
06. 2016	12,90	10,89	6,82	5,87
07. 2016	12,79	10,74	6,77	5,78

Sursa: BNM

Potrivit celor examinate, constatăm că volumul creditelor noi acordate în anul 2015 pe termen mai mare de 2 ani, ca urmare a declanșării crizei bancare, este în descreștere. Această situație este influențată de numeroși factori printre care putem evidenția următorii:

- stabilirea unei rate înalte a dobânzii provoacă reducerea cererii la credite din cauza costului ridicat al acestora dar și a incapacității financiare a clientului de a suporta respectivul cost;
- un coeficient sporit de credite neperformante, prezent în portofoliul de creditare al băncilor comerciale, blochează fluxurile financiare generate de depozitele bancare în proiecte ineficiente și nerentabile și influențează

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

negativ mediul economic prin insuficiența resurselor financiare ale băncilor în asigurarea nevoilor subiecților economici;

- refuzul creditorului în acordarea resurselor financiare pentru finanțarea proiectelor investiționale care sunt neefective sau a celor cu un grad sporit de risc;

- agravarea situației financiare a întreprinderii [5, p. 25], care condiționează imposibilitatea acesteia de a contracta credite pe termen mediu și lung.

În cazul în care entitățile economice optează pentru finanțarea priorităților investiționale pe seama împrumuturilor bancare, acestea sunt avantajate prin caracterul de lungă durată specific lor și prin posibilitatea obținerii resurselor financiare necesare înainte de înregistrarea veniturilor proprii, capabile să finanțeze obiectivele investiționale. Creditul cu scop investițional este obținut într-un termen rezonabil cu condiția că toate cerințele băncii cu privire la actele care urmează a fi prezentate sunt executate de solicitantul de credit. Totodată, la momentul încheierii contractului de credit, o atenție deosebită se acordă destinației creditului, termenului de recuperare și riscurilor aferente. În acest sens, pe parcursul perioadei de creditare, debitorul și creditorul devin parteneri, fiind deopotrivă interesați în derularea reușită a activității investiționale și obținerea profitului. Debitorul împreună cu creditorul poate modifica clauzele contractului de credit iar odată cu expirarea termenului de valabilitate a contractului de credit și rambursarea totală a datoriilor față de creditor, întreprinderea împrumutată nu mai are alte obligații față de bancă.

O particularitate aferentă creditului investițional identificată ține de controlul eficienței utilizării resurselor financiare împrumutate, ceea ce echivalează cu monitorizarea executării lucrărilor aferente proiectului investițional [7, p. 406].

În scopul susținerii financiare a sectorului real al economiei, băncile comerciale propun un portofoliu variat de credite destinate finanțării obiectivelor investiționale ale entităților economice. În acest sens, au fost examinate ofertele de creditare ale activității investiționale a entităților propuse clienților de primele cinci bănci comerciale din Republica Moldova selectate după nivelul profitului net înregistrat de aceste instituții bancare în anul 2015, sintetizând respectiva informație în tabelul 6.

Tabelul 6. Ofertele de creditare ale obiectivelor investiționale propuse de băncile comerciale

Denumirea băncii	Tipul creditului	Valuta	Suma	Termenul	Rata dobânzii
MAIB	1. Credite pentru agricultură (scop investițional)	MDL	10000-700000	60 luni	17% - 19%
	2. Credit pentru IMM (scop investițional)	MDL, USD, EUR	80% din valoarea proiectului investițional	60 luni	se stabilește în dependență de resursele acordate
Victoriabank	Credit investițional	MDL, USD, EUR	100% din valoarea proiectului investițional	36 luni	20% - MDL, 8,5% - USD, EUR
MICB	1. Credit pentru investiții	MDL, USD, EUR	în funcție de necesarul solicitantului	36 luni	se stabilește de bancă
	2. Credite pentru agricultură (scop investițional)	MDL	3000000	15 luni	10%

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Mobiasbanca	1. Credit imobiliar	MDL	pînă la 10000000	10 ani	se stabilește de
	2. Mobias Leasing	MDL, USD, EUR	80% din valoarea de intrare a obiectului	12 - 60 luni	bancă -
Fincombank	1. COMPACT (proiecte investiționale în agricultură)	MDL, USD, EUR	min. echivalentul a 5000 USD - max, 600000 USD	3 - 7 ani	
	2. Micro Credit Business	MDL	100001 - 200000	pînă la 36 luni	în toate cazurile se stabilește de
	3. Credit Progress Business	MDL	200001 - 1100000	pînă la 60 luni	bancă

Sursa: Sintetizat de autor în baza informației prezentate de băncile nominalizate în tabel

În concluzie, la cele relatate, menționăm că eficiența activității investiționale ține în mare parte de decizia administrației întreprinderii cu privire la selectarea surselor optime de finanțare la costuri relativ reduse. În aceste condiții, creditele bancare acordate cu scop investițional rămîn a fi una dintre cele mai importante surse de finanțare a investițiilor pentru dezvoltarea și modernizarea entităților economice autohtone, prin posibilitatea susținerii financiare a necesităților investiționale total sau parțial. Totodată, entitățile economice urmează să conștientizeze rolul creditelor cu scop investițional pentru economie și să fie capabile în utilizarea eficientă a acestora conform destinației. Întrucît, utilizarea creditelor pe termen mediu și lung în scopul acoperirii cheltuielilor curente soluționează problemele financiare de moment ale firmei și nu contribuie la dezvoltarea entității și sporirea veniturilor acesteia.

Dezvoltarea creditelor cu scop investițional va soluționa problema insuficienței resurselor financiare, fructificînd fluxurile de numerar în timp, ca urmare a înregistrării veniturilor suplimentare de pe urma realizării investiției și poziționînd entitatea economică pe o treaptă evolutivă superioară. Acest lucru este posibil în condițiile unei stabilități macroeconomice prin promovarea unor politici de stimulare a economiilor populației în depozite pe termen lung, elaborarea și implementarea unui sistem de norme care garantează restituirea creditelor anterior acordate, asigurînd, astfel, reducerea ratei creditelor neperformante și ameliorarea situației economice la nivel național.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

- 1) Bărbuță - Mișu, N. *Finanțarea și performanța întreprinderii*. București: Editura Didactică și pedagogică, 2009, 267 p.
- 2) Diaconu, M. *Gestiunea financiară a întreprinderii*. Iași: Performatica, 2010, 326 p.
- 3) Mironiuc, M. *Fundamentele științifice ale gestiunii financiar-contabile a întreprinderii*. Iași: Universității „Al. I. Cuza”, 2012, 233 p.
- 4) Sandu, Gh. *Formarea capitalurilor firmelor private*. București: Editura Economică, 2000, 304 p.
- 5) Володько Л. П., Володько О. В., *Инвестиционное кредитование – важный источник модернизации экономики*. pp. 23-25. [on-line]. [citat 29.08.2016] <http://rep.polessu.by/bitstream/112/8302/1/6.pdf>
- 6) Лскавян Д. Н., *Развитие банковского кредита как основного источника финансирования деятельности предприятия*. Современные тенденции в экономике и управлении, pp. 146-150.
- 7) Мунтян Н. В., *Источники финансирования инвестиционной деятельности предприятия*. Научный альманах, 2015, N 11-1 (13), pp. 403-408.
- 8) Тютин А. С. *Кредит как источник финансирования инвестиционных проектов*. In: Вестник Самарского Государственного Экономического Университета, 2010, 12 (74), pp. 90-95.

9) Чеховская И. А., Федорова А.С., *Банковское кредитование инвестиционной деятельности в России: тенденции и перспективы*. Известия ВолгГТУ, pp. 152-157.

10) <http://www.bnm.org/>

11) <http://www.statistica.md>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА (НА БАЗЕ МОДЕЛИ ФИРМЫ «ДЮПОН»)

НОВИКОВА Л.И., д.э.н., Технический Университет Молдовы
СТРАТИЛА А.М., д.э.н., Технический Университет Молдовы

Analysis and assessment of the effectiveness of the use of equity get particular importance in the functioning of modern business. In this scientific article are presented results of a study of the existing factor models return on equity, as well are presented a universal integrated model that allows assessing the impact of various factors of production and of non-manufacturing on the return on equity. Practical testing of the developed model as an example for the construction industry average data for the period 2014-2015.

Ключевые слова: рентабельность собственного капитала, доходность бизнеса, метод детерминированного факторного анализа, чистые денежные потоки.

Финансовое состояние современного предприятия в значительной степени зависит от доходности (рентабельности) капитала, инвестированного в его долгосрочные и краткосрочные активы. Среди большого разнообразия показателей доходности капитала, рентабельность собственного капитала, по мнению специалистов, является наиболее значимым [1, с. 206].

В обобщенном виде рентабельность собственного капитала (синоним: финансовая рентабельность) определяется как отношение различных видов прибыли к среднегодовой стоимости капитала. Причем предпочтение отдается чистой прибыли, которая характеризует конечный результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия и является основным источником пополнения собственного капитала.

Финансовая рентабельность представляется наиболее значимым критерием, так как отражает интересы собственников предприятия. Посредством этого показателя собственники (учредители) предприятия оценивают эффективность своих инвестиций, то есть определяют величину прибыли на каждый лей, инвестированный в собственный капитал, а также определяют, за какой период может окупиться собственный капитал.

С позиции финансового менеджмента основной целью управления бизнесом является устойчивый рост собственного капитала и повышение его рентабельности. Для достижения этой цели необходимо управлять базовыми факторами, влияющими на уровень и динамику рентабельности собственного капитала. При этом полезным и мощным инструментом, на наш взгляд, может стать методика детерминированного факторного анализа, использование которой позволяет принимать обоснованные управленческие решения, обеспечивающие устойчивый рост финансовой рентабельности.

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей [2, с. 29; 3].

Один из наиболее распространенных подходов к выявлению факторов реализован в известной факторной модели фирмы «Дюпон» (DuPont). Как известно, в 20-х годах прошлого столетия специалисты фирмы «Дюпон» впервые предложили модифицированный метод факторного анализа рентабельности капитала. Суть этого метода, заключается в расширении исходной кратной модели рентабельности собственного капитала

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

путем умножения числителя и знаменателя дроби на один или несколько новых показателей. Такое преобразование позволило выделить дополнительные факторы, отражающие различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В зависимости от количества факторов, включенных в исходную модель рентабельности собственного капитала, были получены различные виды модифицированных мультипликативных моделей (2-х факторная, 3-х факторная и 4-х факторная модель).

Если рентабельность собственного капитала рассчитывается на базе чистой прибыли, а числитель и знаменатель формулы умножаются на среднегодовую стоимость активов, получается двухфакторная модель рентабельности собственного капитала ($P_{ск}$):

$$P_{ск} = P_{акт.} \times K_{ф.р.}, \quad (1)$$

где: $P_{акт.}$ - рентабельность активов (отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов); $K_{ф.р.}$ - коэффициент финансового рычага (отношение среднегодовой стоимости активов к среднегодовой стоимости собственного капитала).

Если в базовой формуле рентабельности собственного капитала, исчисленной на основе чистой прибыли, умножить числитель и знаменатель на среднегодовую стоимость активов и доходы от продаж, получится трехфакторная модель рентабельности собственного капитала:

$$P_{ск} = P_{пр.} \times K_{об.акт.} \times K_{ф.р.}, \quad (2)$$

где: $P_{пр.}$ - рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к доходам от продаж); $K_{об.акт.}$ - коэффициент оборачиваемости активов (отношение доходов от продаж к среднегодовой стоимости активов).

Значимость выделенных в модели трех факторов с позиции текущего управления объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статику и динамику и, в частности, бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает отчет о прибыли и убытках, второй – актив баланса, третий – пассив баланса [1, с. 207].

Наибольшее распространение в аналитической практике получила жестко детерминированная четырехфакторная модель рентабельности собственного капитала, получаемая путем умножения числителя и знаменателя исходной модели рентабельности собственного капитала на среднегодовую стоимость активов, доходы от продаж и прибыль до налогообложения:

$$P_{ск} = P_{пр.}^{н.о.} \times K_{об.акт.} \times K_{ф.р.} \times K_{н.б.}, \quad (3)$$

где: $P_{пр.}^{н.о.}$ - рентабельность продаж, рассчитанная на базе прибыли до налогообложения (отношение прибыли до налогообложения к доходам от продаж); $K_{об.акт.}$ - коэффициент оборачиваемости активов; $K_{ф.р.}$ - коэффициент финансового рычага; $K_{н.б.}$ - коэффициент налогового бремени (отношение чистой прибыли к прибыли до налогообложения).

Достоинством четырех факторной модели (3) является то, что она учитывает внешний, независимый от предприятия фактор – налоговую политику государства.

Основным недостатком перечисленных выше моделей фирмы DuPont является ограниченное количество факторов, значение которых определяется исключительно по данным официальной финансовой отчетности.

По мнению авторов для более углубленного анализа и оценки уровня и динамики рентабельности собственного капитала в базисную четырехфакторную модель целесообразно включить ряд дополнительных факторов (показателей), отражающих эффективность потребленных в процессе производства основных ресурсов (трудовых, материальных и основных средств).

Стоимостная оценка потребленных производственных ресурсов отражается в затратах и расходах предприятия. Так, например, стоимость потребленных трудовых ресурсов оценивается затратами и расходами на оплату труда (с отчислениями на социальное и медицинское страхование). Стоимость потребленных в процессе производства технических ресурсов (основных средств) можно определить с помощью такого

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

экономического элемента в составе затрат как «амортизация». Материальные и другие потребленные ресурсы также находят отражение в соответствующих статьях затрат и расходов предприятия.

Затратный подход позволяет оценить эффективность использования трудовых, материальных и технических ресурсов такими показателями как зарплатоемкость, материалоемкость и амортизационность. Указанные показатели рассчитываются как отношение соответствующих потребленных ресурсов к объему произведенной продукции.

Таблица 1. Исходные данные для факторного анализа рентабельности собственного капитала предприятий строительной отрасли

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Абсолютное изменение
Доходы от продаж, млн. леев	13575,6	15056,0	1480,4
Себестоимость продаж, млн. леев	11191,3	12106,3	915,0
Другие доходы от операционной деятельности, млн. леев	454,5	622,5	168,0
Расходы периода, млн. леев	1994,4	2156,1	161,7
Прибыль от других видов деятельности, млн. леев	-126,0	-337,5	-211,5
Прибыль до налогообложения, млн. леев	718,5	1078,6	360,1
Чистая прибыль отчетного периода, млн. леев	589,5	937,2	347,7
Среднегодовая стоимость активов предприятия, млн. леев	21409,3	24153,2	2743,9
Среднегодовая стоимость собственного капитала, млн. леев	6767,7	7171,2	403,5
<i>Рентабельность продаж (по прибыли до налогообложения), %</i>	5,3	7,2	1,9
а) Коэффициент корреляции себестоимости продаж и доходов от продаж, пункты	0,824	0,804	-0,020
б) Доля расходов периода в доходах от продаж, пункты	0,147	0,143	-0,004
в) Коэффициент корреляции других доходов от операционной деятельности и доходов от продаж, пункты	0,033	0,041	0,008
г) Коэффициент соотношения прибыли от прочих операций в доходах от продаж, пункты	-0,009	-0,022	-0,013
<i>Коэффициент оборачиваемости активов предприятия, пункты</i>	0,634	0,623	-0,011
<i>Коэффициент финансового рычага, пункты</i>	3,163	3,368	0,205
<i>Коэффициент налогового бремени, пункты</i>	0,820	0,869	0,049
<i>Рентабельность собственного капитала, %</i>	8,7	13,1	4,4

Источник: составлена автором на базе [4].

Из таблицы 1 видно, что рентабельность собственного капитала за рассматриваемый период повысилась с 8,7% в 2014г. до 13,1% в 2015г., прирост составил 4,4 процентных пункта.

Ниже представлен процесс поэтапной трансформации четырехфакторной модели рентабельности собственного капитала (3) в расширенные типы факторных моделей.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE

Первый этап: разложение числителя формулы рентабельности продаж (прибыли до налогообложения) на составляющие элементы:

$$R_{ск} = (D_{пр.} - C - P + D) / D_{пр.} \times K_{об.акт.} \times K_{ф.р.} \times K_{н.б.}, \quad (4)$$

где: $D_{пр.}$ - доходы от продаж; C - себестоимость продаж; P - расходы операционной и других видов деятельности; D - прочие доходы операционной и других видов деятельности.

Второй этап (промежуточный вариант): преобразование модели (4) путем деления каждого элемента, формирующего прибыль до налогообложения на доходы от продаж ($D_{пр.}$):

$$R_{ск} = (1 - C/D_{пр.} - P/D_{пр.} + D/D_{пр.}) \times K_{об.акт.} \times K_{ф.р.} \times K_{н.б.} \quad (5)$$

Третий этап: разложение числителя формулы затратноемкости (отношение себестоимости продаж к доходам от продаж) на составляющие по группам производственных затрат, а также выделение доходов и расходов по видам деятельности (основной, неосновной):

$$R_{ск} = (1 - A_e - M_e - 3P_e - ПЗР_e + K_{ПД} + K_{ППО}) \times K_{об.акт.} \times K_{ф.р.} \times K_{н.б.}, \quad (6)$$

где: A_e - доля амортизации в доходах от продаж (амортостоемкость); M_e - доля материальных затрат в доходах от продаж (материалоемкость); $3P_e$ - доля затрат на оплату труда в доходах от продаж (зарплатоемкость); $ПЗР_e$ - доля прочих затрат и расходов в доходах от продаж (прочая расходоемкость); $K_{ПД}$ - коэффициент корреляции других доходов от операционной деятельности и доходов от продаж;

$K_{ППО}$ - коэффициент соотношения прибыли от прочих операций (разница между доходами и расходами от неосновных видов деятельности) и доходов от продаж.

Таким образом, в результате преобразования четырех факторной модели DuPont была получена расширенная аддитивно-мультипликативная модель рентабельности собственного капитала, включающая 9 факторов.

В зависимости от степени влияния факторов на рентабельность собственного капитала, руководство предприятия сможет установить первоочередные направления по повышению эффективности управления собственным капиталом.

Универсальность предложенной методики факторного анализа состоит в возможности ее адаптации (модификации) с учетом специфики деятельности предприятия (отрасли), информационной доступности и пр.

На основе имеющейся информации по строительной отрасли РМ за период 2014-2015 гг. (таблица 1), были определены наиболее существенные факторы, повлиявшие на рентабельность собственного капитала строительных предприятий (таблица 2).

На основе данных таблицы 2 можно сделать вывод, что на повышение рентабельности собственного капитала на 3,3 процентных пункта в значительной степени оказало снижение удельного веса производственных затрат (ресурсоемкости производства). Степень влияния данного фактора составляет +75,0 %.

При наличии информации об уровне амортостоемкости, материалоемкости, зарплатоемкости и других показателей, руководству строительных предприятий рекомендуется произвести более глубокое аналитическое исследование.

Положительная динамика результативного показателя обусловлена также изменением и ряда других факторов, среди которых достаточно существенным является коэффициент корреляции других доходов от операционной деятельности и доходов от продаж. Рост относительной доходности других операций от основной деятельности (на 0,01 лей) обусловил повышение рентабельности собственного капитала на 1,3 процентных пункта, степень влияния этого фактора составляет +29,5 %.

Отрицательное воздействие на уровень рентабельности собственного капитала оказало повышение доли убытков от неосновных видов деятельности в доходах от продаж (наиболее существенный фактор) и замедление оборачиваемости активов предприятия. Рост убытков, приходящихся на каждый лей доходов от

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

продаж (на 0,01 лея) обусловил снижение рентабельности собственного капитала на 2,2 процентных пункта, степень влияния этого фактора составляет -50,0 %.

Таблица 2. Расчет влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала с использованием способа цепных подстановок

Факторы	Номер подстановки							
	0	1	2	3	4	5	6	7
<i>Рентабельность продаж, %</i>	5,3	7,3	7,7	8,5	7,2			
а) Коэффициент корреляции себестоимости продаж и доходов от продаж, пункты	0,824	0,804	0,804	0,804	0,804			
б) Доля расходов периода в доходах от продаж, пункты	0,147	0,147	0,143	0,143	0,143			
в) Коэффициент корреляции других доходов от операционной деятельности и доходов от продаж, пункты	0,033	0,033	0,033	0,041	0,041	7,2	7,2	7,2
г) Коэффициент соотношения прибыли от прочих операций в доходах от продаж, пункты	-0,009	-0,009	-0,009	-0,009	-0,022			
<i>Коэффициент оборачиваемости активов предприятия, пункты</i>	0,634	0,634	0,634	0,634	0,634	0,623	0,623	0,623
<i>Коэффициент финансового рычага, пункты</i>	3,163	3,163	3,163	3,163	3,163	3,163	3,368	3,368
<i>Коэффициент налогового бремени, пункты</i>	0,820	0,820	0,820	0,820	0,820	0,820	0,820	0,869
<i>Рентабельность собственного капитала, %</i>	8,7	12,0	12,7	14,0	11,8	11,6	12,4	13,1
Степень влияния, %	x	+3,3	+0,7	+1,3	-2,2	-0,2	+0,8	+0,7

Источник: составлена автором.

Таким образом, исходя из приведенных расчетов, руководству строительных предприятий можно рекомендовать следующее: обеспечить превышение доходов над расходами по инвестиционной и финансовой деятельности; оптимизировать структуру активов предприятия с целью повышения их оборачиваемости; поддерживать сложившуюся положительную динамику снижения удельных издержек производства.

Практическое применение предложенной расширенной факторной модели (6) позволяет получить более достоверные данные о деятельности предприятия и эффективности бизнеса.

По мнению специалистов, норма рентабельности собственного капитала для стран с развитой экономикой составляет примерно 10 - 12 %, для инфляционных экономик этот показатель должен быть выше.

Отклонение уровня рентабельности собственного капитала в строительстве от нормативного (рекомендуемого) значения объясняется наличием разнообразных причин: кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом; низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности; высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом; недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности; политическая нестабильность и др.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Таким образом, результаты, полученные с помощью детерминированного факторного анализа с использованием предложенной расширенной модели рентабельности собственного капитала, позволяют принимать более эффективные управленческие решения, направленные на ускорение окупаемости инвестированного в бизнес капитала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учебник. 3-е изд. М.: Проспект, 2013, 504 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА- М, 2008, 512 с.
3. Țiriulnicova N. ș.a. Analiza rapoartelor financiare: [manual]. Chișinău: Asociația Obștească „ACAP RM”, 2011, 400 p.
4. Biroul Național de Statistică. Banca de date statistice. Statistica economică. Antreprenoriat. Ancheta structurală anuală: Principalii indicatori ai activității întreprinderilor pe activități economice. <http://statistica.md> [citat 15.08.2016].

POLITICA SALARIALĂ DIN ROMÂNIA

PĂDUREAN Elena, Dr. CS.II, CCFM „Victor Slăvescu”, INCE, Academia Română

Romania's economic results had considerable fluctuations from 2005 to the present. All these increases and decreases were highly visible, these being due, on the one hand, the "quality" and coherence in economic policy, on the other hand, the international context. This development influenced significantly the wage policy measures in Romania, but not in the sens beneficial to the employee.

Keywords: labor, minimum wage, wage tax legislation.

Politica fiscală salarială, din România, a avut un parcurs destul de interesant, aceasta neracordându-se, neapărat, la nivelul de dezvoltare economică existent la un moment dat în țară, ci mai degrabă fiind dictată de interesele politice și pusă în aplicare în mod discreționar.

În anul 2005 s-a făcut trecerea la cota unică de impozitare, cea de 16% impozit pe venit. Așteptările legate de acest eveniment au fost multe, adică se vedeau nenumărate venituri colectate la buget, relaxare fiscală și multe altele. Realitatea a fost dezamăgitoare, atât pentru politicieni, dar cu atât mai mult pentru salariații cu venituri mici, care au constat că presiunea fiscală suportată de aceștia, devenise mai mare, față de cea suportată de cei cu venituri mari.

În contextul măsurilor anticriză, luate în România începând cu 1 ianuarie 2011, s-a decis și reducerea cheltuielilor cu salariile, dar a avut loc și o înăsprire a fiscalității salariale, nu prin majorarea cotelor de impozitare, ci prin extinderea semnificativă a bazei de impozitare, însă cea mai mare pondere, în totalul sarcinii fiscale salariale, este deținută de contribuțiile sociale obligatorii. Acestea sunt descurajante atât pentru angajator, cât și pentru angajat (ex. costul total al angajatorului este de aproximativ de 1,7-1,8 lei, pentru 1 leu venit net pentru angajat).

La momentul actual, ne-am aștepta ca piața forței de muncă să fie relaxată din punct de vedere fiscal, cu o cotă de 16% impozit pe venit, ne situăm la un nivel sub media europeană, însă dacă adăugăm toate celelalte taxe și contribuții sociale, suportate de salariatul român, vom constata realitatea obiectivă, care spune că nivelul de fiscalizare a muncii din România este unul foarte ridicat, raportat la mărimea veniturilor reale obținute de angajați.

Am să vă prezint, mai jos, modul de calcul al salariului.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

La momentul actual, toată clasa politică vorbește despre *salariul minim* și atât. Desigur, este bine să poți să dai oamenilor mai mulți bani, sperând în creșterea apetitului pentru muncă al acestora, însă trebuie să facem o trecere în revistă a teoriei și să vedem cum stau lucrurile.

Salariu brut-net, în anul 2016.

<i>ANGAJAT</i>		<i>Lei</i>	<i>Euro</i>
<i>Salariu Brut</i>		2681	598.83
Asigurari Sociale (CAS)	10.5%	282	62.99
Asigurari Sociale de Sanatate (CASS)	5.5%	147	32.83
Fondul de Somaj (CFS)	0.5%	13	2.9
Deducere personala (DP)		70	15.64
Impozit pe venit (IV)	16%	347	77.51
<i>Salariu Net</i>		1892	422.59
<i>ANGAJATOR</i>		<i>Lei</i>	<i>Euro</i>
Asigurari Sociale (CAS)	15.8%	424	94.7
Asigurari Sociale de Sanatate (CASS)	5.2%	139	31.05
Fondul de Somaj (CFS)	0.5%	13	2.9
Concedii si Indemnizatii (CCI)	0.85%	23	5.14
Creante Salariale (FGPCS)	0.25%	7	1.56
Fondul de Risc si Accidente (AMBP)	0.15%	4	0.89
<i>Salariu Complet</i>	3291	735.07	
<i>TOTAL TAXE</i>		<i>Lei</i>	<i>Euro</i>
Angajatul plateste statului		789	176.23
Angajatorul plateste statului		610	136.25
<i>Total taxe incasate de stat</i>		1399	312.48

Pentru a plăti un salariu net de 1892 lei angajatorul cheltuie 3291 lei, adică 57,49 angajat și 42,51 stat.

Teoria salariului de eficiență spune că, în anumite condiții, în anumite piețe, antreprenorii decid, să ofere angajaților un salariu mai mare decât cel justificat de productivitatea muncii lor, deoarece:

- angajații vor lucra mai atent și mai responsabil, pentru a nu-și pierde locul de muncă, și evident, salariul mai atrăgător;
- climatul, la locul de muncă, ar deveni mai relaxat, ceea ce ar conduce la rezultate mai bune;
- ar reduce cheltuielile din bugetele pentru recrutări ale firmelor, deoarece o atitudine responsabilă a angajatului ar conduce la mai puține situații de desfacere a contractelor de muncă, și de aici, necesitatea unor cheltuieli cu noi angajări;
- calitatea profesională a celor care aplică pentru o slujbă, în aceste condiții, ar fi superioară, etc.

Teoria salariului de eficiență, din perspectiva și interesul antreprenorului, spune că ceea ce îl determină pe acesta să mărească salariile, este doar grija pentru profit, nepăsându-i de efectele negative care pot însoți acest demers. Salariile care depășesc nivelul de echilibru, aduc șomajul.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Putem concluziona spunând că salariul minim nu are nici o altă legătură cu teoria salariului de eficiență, decât cea a șomajului pe care îl provoacă.

Ce spunem despre salariile minime acordate fără fundamentare economică, sau despre cele care cresc pentru a susține o campanie electorală a unui partid sau altul, când aceste creșteri nu țin cont de întregul sistem de salarizare, iar salariul minim îl apropiem de cel al unui profesor sau doctor?

Iată că și în acest caz, salariul minim duce la creșterea șomajului, dar nu la creșterea șomajului doctorilor și al profesorilor, ci a muncitorilor necalificați și a tinerilor – adică tocmai a oamenilor cărora li se adresează aceste salarii, pe care politicieni pretind că vor să îi ajute.

Am să vă pezint, mai jos, evoluția salariului minim, care a crescut cu aproximativ 50% în câțiva ani, depășind creșterea salariului mediu, acest lucru fiind considerat cauza pentru care, atât de mulți salariați, sunt plătiți cu salariul minim pe economie.

Salariul minim pentru anul 2016 : 1250 de RON de la 1 mai 2016

Salariu minim pentru anul 2015 - 975 de RON de la 1 ianuarie și 1050 de la 1 iulie 2015

Salariu minim pentru anul 2014 - de la 1 ianuarie 850 de RON, 1 iulie 900 de RON

Salariu minim pentru anul 2013 - de la 1 februarie 750 RON, 1 iulie 800 de RON

Salariu minim pentru anul 2012 - 700 RON

Salariu minim pentru anul 2011 - 670 RON

Salariu minim pentru anul 2010 - 600 RON

Salariu minim pentru anul 2009 - 600 RON

Salariu minim pentru anul 2008 - 540 RON

Salariu minim pentru anul 2008 - 500 RON

Salariu minim pentru anul 2007 - 390 RON

Salariu minim pentru anul 2006 - 330 RON

După două majorări, ce au avut loc în anul 2015, salariul minim brut din România a ajuns la 1.050 de lei (232 de euro), iar de pe data de 1 mai 2016, venitul minim ajunge la 1.250 de lei (276 euro). Dacă facem o statistică a acestor venituri, vom observa că românii au venituri mult mai mici decât europenii. La capitolul salariul minim brut, doar bulgarii stau mai rău decât noi, deoarece aceștia ajung să câștige lunar 184 de euro, potrivit datelor Eurostat.

Topul statelor europene în funcție de valoarea salariului minim în 2015:

- Luxemburg – 1923 euro brut/lună;
- Belgia – 1502 euro brut/lună;
- Olanda – 1502 euro brut/lună;
- Germania – 1473 euro brut/lună;
- Irlanda -1462 euro brut/lună;
- Franța – 1458 euro brut/lună;
- Marea Britanie – 1379 euro brut/lună;
- Slovenia – 791 euro brut/lună;
- Spania -757 euro brut/lună;
- Malta - 720 euro brut/lună;
- Grecia - 684 euro brut/lună;
- Portugalia - 589 euro brut/lună;
- Polonia - 410 euro brut/lună;
- Croația – 396 euro brut/lună;
- Estonia - 390 euro brut/lună;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- Slovacia - 380 euro brut/lună;
- Letonia - 360 euro brut/lună;
- Ungaria – 333 euro brut/lună;
- Cehia - 332 euro brut/lună;
- Lituania - 300 euro brut/lună;
- România – 232 euro brut/lună;
- Bulgaria – 184 euro brut/lună;

NB: În cazul României a fost luat în calcul valoarea salariului minim brut de 1.050 de lei (232 de euro), adică cea de-a doua valoare stabilită în 2015, în timp ce datele pentru celelalte state sunt valabile pentru primul semestru din 2015.

Conform unui comunicat al Ministerului Muncii, Familiei, Protecției Sociale și Persoanelor Vârstnice (MMFPSPV) remis AGERPRES, numărul de beneficiari ai creșterii salariului minim este de 1.131.686 persoane, dintre care 1.092.364 în sectorul concurențial și 39.322 în sectorul bugetar. Această realitate face ca la un salariu minim brut pe economie de 1.250 de lei, un patron trebuie să cheltuiască, de fapt, aproximativ 1.538 de lei, incluzând contribuțiile sociale pe partea angajatorului, din Codul fiscal valabil. Patronii care plătesc angajații cu salarii sub remunerația minimă, riscă amenzi contravenționale de la 1.000 lei la 2.000 lei .

Măsura Guvernului, oricum, nemulțumește atât patronii, care vor suporta costuri suplimentare, cât și sindicatele, care doreau o majorare a salariului minim brut până la 1.200 de lei, de la 1 ianuarie 2016, care să fie urmată, din iulie 2016 de o altă creștere, până la 1.300 de lei. O altă variantă cerută de sindicate a fost salariu minim brut de 1.275 de lei, de la 1 mai 2016. Singurul, care ar părea, că poate fi câștigător este Statul, care ar putea încasa venituri mai mari, pe seama contribuțiilor la pensie, la sănătate și a impozitelor pe venit, precum și pe seama amenzilor de circulație, având în vedere că 1 punct-amendă, înseamnă 10% din salariul minim brut pe economie.

Chiar dacă *salariul minim net a crescut* de la 785 de lei, la 925 de lei, banii în plus sunt extrem de puțini, aceștia nu pot schimba semnificativ nivelul de trai al celor care primesc un asemenea salariu.

Considerăm că pentru o familie, alcătuită numai din cei doi soți, în care aceștia sunt plătiți cu salariul minim pe economie, banii sunt, în continuare, insuficienți chiar și pentru nevoile de bază. Nu trebuie să facem calcule pentru ce ar însemna existența a unul sau doi copii.

Din nefericire nu putem spune că ne cresc salariile, ci doar cel minim, și această creștere nu are nici o legătură cu „valoarea coșului minim”, un indicator relevant pentru nivelul traiului pe care ni-l putem asigura din salariile primite contra muncii prestate. Până la 1 mai 2016, valoarea coșului minim de consum lunar era de $4,48 \times 1.050 = 4.704$ lei, pentru o gospodărie de mărime medie, considerată de 2,804 persoane, adică 1.678 de lei pe o persoană.

Dacă repetăm calculul pentru un salariu minim de 1250 lei, rezultă 2130 lei pentru o persoană. După aceste calcule, nu ne rămâne decât să ne întrebăm, cam câte gospodării/familii își permit, în mai 2016, să aibă o valoare a coșului minim de consum lunar, de 2130 lei pe o persoană!? Nu sunt prea mulți în această situație fericită, iar răspunsul ar trebui să îl căutăm la guvernanți, parlamentari și politicieni, și tot de la ei ar trebui să aflăm motivul pentru care cu toții, indiferent de culoarea lor politică, au renunțat la acest indicator deosebit de important.

Dar noi nu suntem..... așa cum ne cred ei, nu ne facem griji, „coșul minim” nu este pentru săraci.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, ultima actualizare : Legea nr. 57 din 11 aprilie 2016

**ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАТРАТ
В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ**

**ПАРМАКЛИ Дмитрий, д.х.э.н., профессор кафедры экономики
ДУДОГЛО Татьяна, ст. преподаватель,
Комратский государственный университет**

The interrelation between the costs and total yield of agricultural crops is demonstrated, and formulas for determining the amount of total revenue per one hectare of land and one centner of production as well as marginal revenue per one centner of product are explained. The mentioned interrelations are supported by calculations of real production figures of the agricultural enterprise "Iri Carmen" of the Cahul region for year 2014 demonstrating that the revenue obtained per one hectare of farm land has an upward-sloping nature whereas the revenue per unit of production at increasing crop yield follows a downward-sloping trend.

Key words: Cost of production, crop yield, revenue, hectare, centner.

Оптимальное сочетание затрат и урожайности, как известно, имеет решающее значение. Совершенствованию управления издержками производства в сельскохозяйственных предприятиях важное место отводится в работах докторов экономических наук Крячковой Л.И. [1], Мусаева Р. [2], Брикач Г.Е. [3], Голубева А.В. [4] и других. Учитывая специфику сельскохозяйственного производства на местах, проводимые исследования не могут быть исчерпывающими для отдельного региона или сельскохозяйственной организации, так как не отражают особенности местных условий производства для конкретного субъекта хозяйствования. В связи с этим важными представляются исследования, отражающие показатели результатов возделывания отдельной культуры в конкретном хозяйстве. Важно представить в доступной и достаточно упрощенной форме методику расчетов эффективности производства продукции растениеводства на основе сопоставления затрат и урожайности.

Повышение урожайности возделываемых культур в современных условиях является для сельскохозяйственных организаций определяющим условием обеспечения рентабельного производства, так как такие факторы роста эффективности, как снижение затрат и повышение цены реализации, не могут быть существенно изменены конкретным предприятием. Во-первых, затраты, предусмотренные принятой технологией возделывания культур, не могут быть сокращены или тем более исключены. Чаще всего, разница в уровне затрат на производство тех или иных культур в различных хозяйствах объясняется тем, что ряд технологических операций (внесение минеральных удобрений и проведение подкормок, применение гербицидов, сушка зерна на стационарных сушилках и другие) не проводятся из-за отсутствия финансовых средств, что, разумеется, ведет к снижению урожайности. Важно не экономить материальные и денежные средства при возделывании культур, а не допускать их перерасхода, нерационального применения, порчи, хищения и т.п. Во-вторых, надо исходить из того, что повышение цены реализации отдельным предприятием на конкурентном рынке, при прочих равных условиях, практически нереально. Некоторое увеличение цены может быть достигнуто лишь при улучшении качества реализуемой продукции.

На первый взгляд, может показаться, что в приведенных выше утверждениях ничего нового – повышение урожайности всегда дело выгодное, прогрессивное. Однако современные достижения экономической науки позволяют довольно просто и достаточно точно определить границы эффективной урожайности, экономически обосновать целесообразность как долгосрочного, так и краткосрочного вложения капитала с целью наращивания продуктивности земли.

Как известно, себестоимость единицы продукции (Z) может быть выражена формулой:

$$Z = ATC = \frac{FC}{q} + AVC, \text{ лей/ц} \quad (1)$$

где: FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га, лей; AVC – переменные затраты в расчете на 1 ц продукции, лей; q – урожайность, ц/га.

Зная значение постоянных и переменных затрат и предполагаемую цену реализации, можно достоверно прогнозировать минимальную урожайность культур (q_{min}), ниже которой наступает убыточность.

Для этого пользуются формулой:

$$q_{min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (2)$$

где: p – предполагаемая цена реализации продукции, лей/ц.

Какова же реальная отдача прироста урожайности, в чем заключается экономическая оценка увеличения продуктивности земли? Рассмотрим механизм формирования и структуру дополнительного эффекта, вызванного при прочих равных условиях получением дополнительного объема продукции с единицы площади.

Напомним, что прибыль от реализации зерна в расчете на единицу площади (Π) и единицу продукции (π) определяется формулами соответственно:

$$\Pi = q(p - AVC) - FC, \text{ лей/га} \quad (3)$$

$$\pi = p - z = p - AVC - \frac{FC}{q}, \text{ лей/ц} \quad (4)$$

Прирост прибыли с 1 га земли при увеличении урожайности с базового (q_0) до нового уровня (q_n) рассчитывают по формуле:

$$\Delta\Pi_{зем} = (p - AVC)(q_n - q_0), \text{ лей/га} \quad (5)$$

Дополнительная прибыль в расчете на 1 ц продукции, вызванной повышением качества работ, составит:

$$\Delta\pi = FC \left(\frac{1}{q_0} - \frac{1}{q_n} \right), \text{ лей/ц} \quad (6)$$

Очень часто необходимо определять прирост прибыли в расчете на 1 ц дополнительной продукции при неизменных условно-постоянных и переменных издержках и прежней цене реализации. Например, при повышении качества проведения технологических операций на посевах зерновых культур объем наращивания прибыли в расчете на 1ц зерна предлагается определять согласно выражения [5, с.177]:

$$\Delta\pi = \frac{FC}{q_0^2 + q_0}, \text{ лей/ц} \quad (7)$$

Проведя несложные преобразования, получим зависимость, по которой можно рассчитать снижение прибыли при уменьшении урожайности на 1 ц/га:

$$\Delta\Pi = \frac{FC}{q_0^2 - q_0}, \text{ лей/ц} \quad (8)$$

Известно, что один и тот же объем прибыли с единицы площади земли, при прочих равных условиях, можно получать различным сочетанием затрат и урожайности: при более высоких затратах на гектар земли (более высоких постоянных затратах) за счет применения больших доз удобрений, полива культур, более дорогих, но высокоурожайных сортов или гибридов можно увеличить выход продукции с гектара посевов. Однако при этом важно придерживаться правила: рост урожайности должен опережать прирост постоянных затрат, т.е. должно соблюдаться неравенство:

$$\frac{\Delta FC}{\Delta q} \leq md, \text{ лей/ц.} \quad (9)$$

Рассмотрим следующий пример. В SRL «Iri Carmen» Кагульского района показатели производства зерна озимых зерновых культур в 2014г. характеризуются следующими данными:

условно-постоянные затраты: $FC = 2169 \text{ лей/га}$;
 удельные переменные затраты: $AVC = 71,69 \text{ лей/ц}$;
 урожайность: $q = 43,02 \text{ ц/га}$;
 цена реализации: $p = 222,4 \text{ лей/ц}$;

На основании формулы 8 рассчитаем прирост предельной прибыли при увеличении урожайности с 19 до 20, с 39 до 40, с 59 до 60 ц/га:

$$\Delta\Pi = 2169/19^2 + 19 = 5,71 \text{ лей/ц}$$

$$\Delta\Pi = 2169/39^2 + 39 = 1,39 \text{ лей/ц}$$

$$\Delta\Pi = 2169/59^2 + 59 = 0,61 \text{ лей/ц}$$

Как показывают результаты расчетов, при увеличении урожайности с 19 до 20 ц/га прибыль возрастает на 5,71 лей/ц, а при снижении урожайности с 19 до 18 ц/га прибыль уменьшается на 6,34 лей/ц. Таким образом, падение урожайности на 1 ц/га приносит более ощутимые потери по сравнению с приростом прибыли от увеличения продуктивности полей на ту же величину.

Обратим внимание, что более высокий экономический эффект может быть достигнут за счет прироста урожайности на 1 ц/га в диапазоне низкой продуктивности полей. Кривая прибыли, таким образом, может быть также условно разделена на три зоны. В данном случае первая ограничена урожайностью до 20 ц/га, вторая – 20 - 40, третья – более 40 ц/га. Первая зона характеризуется высокой эластичностью (высокой экономической отдачей) при росте урожайности на 1 ц/га, вторая – умеренной, третья зона – низкой эластичностью (рис.1).

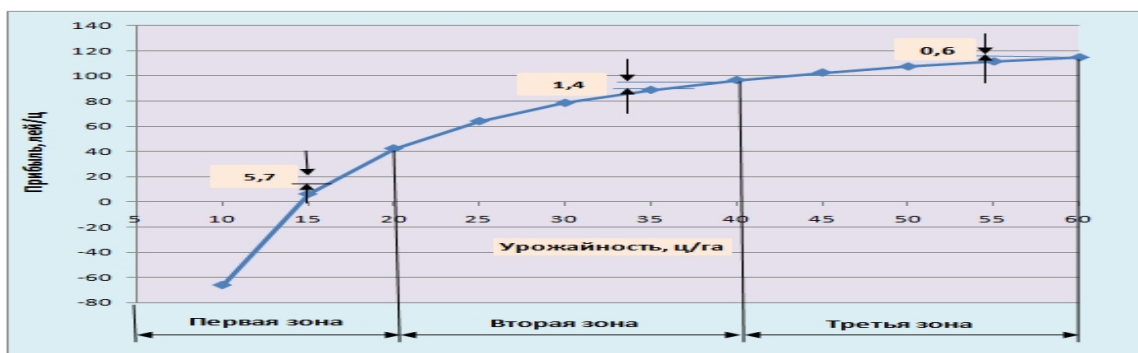


Рисунок 1. Показатели предельной прибыли в зависимости от уровня урожайности озимых зерновых культур в SRL «Iri Carmen» за 2014 год

Источник: формы отчетности 7 АПК и 9 АПК SRL «Iri Carmen» за 2014 г

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия, находящиеся в зоне низкой урожайности, имеют реальные резервы роста эффективности производства сельскохозяйственных культур. В расчете на единицу дополнительных затрат они могут получить более высокий экономический результат по сравнению с хозяйствами, расположенными в зоне средней и тем более высокой урожайности.

Механизм взаимосвязи урожайности, затрат и прибыли представлен в таблице 1 и на рисунках 2 и 3 на примере производства и реализации озимых зерновых культур в SRL «Iri Carmen» за 2014 год.

Таблица 1. Расчетные показатели затрат на производство зерна озимых зерновых культур в зависимости от урожайности в SRL « Iri Carmen» за 2014 год

Урожайность, ц/га	Себестоимость, лей/ц	Удельные переменные затраты, лей/ц	Удельные постоянные затраты, лей/ц	Прибыль (+), убыток (-) в расчете на (лей)	
				1 ц	1 га
10	288,6	71,6	216,9	- 66,2	- 661,9
15	216,3	71,69	144,6	6,1	91,6
20	180,1	71,69	108,45	42,3	845,2
25	158,5	71,69	86,76	64,0	1598,6
30	144,0	71,69	72,3	78,4	2352,2
35	133,7	71,69	61,97	88,7	3105,7
40	129,3	71,69	54,22	96,5	3859,2
45	119,9	71,69	48,2	102,5	4612,7
50	115,1	71,69	43,38	107,3	5366,2

Рассчитано по данным отчетов SRL « Iri Carmen» формы № 7 –АПК и №9-АПК за 2014 г

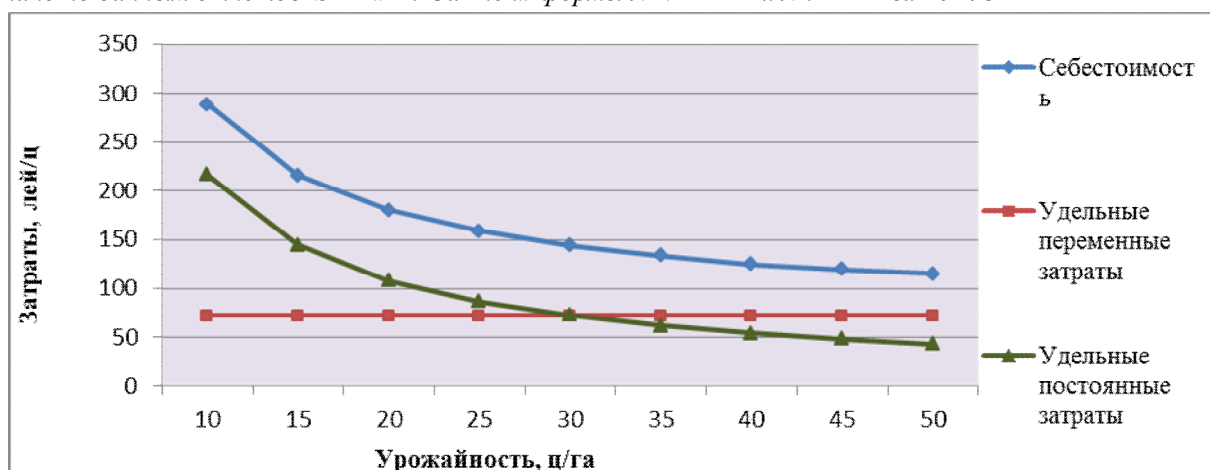


Рисунок 2. Показатели затрат на производство зерна озимых зерновых культур в зависимости от урожайности в SRL « Iri Carmen» за 2014 год

Выполнено по данным таблицы 1

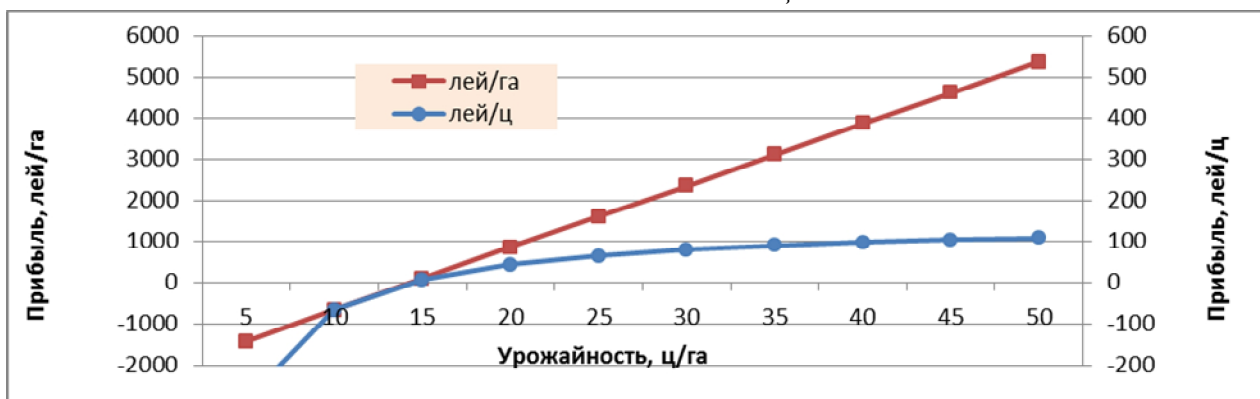


Рисунок 3. Показатели прибыли от реализации зерна озимых зерновых культур в зависимости от урожайности в SRL « Iri Carmen» за 2014 год

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Выполнено по данным таблицы 1

Следует обратить внимание, что каждый центнер прироста урожайности сопровождается увеличением издержек производства в расчете на единицу площади на величину удельных переменных затрат – 71,69 лей, а на каждые 5 центнеров – на 358,45 лей. То есть здесь наблюдается прямолинейная зависимость между величиной урожайности и объемом затрат. Однако по мере роста выхода продукции с единицы площади затраты в расчете на 1 центнер продукции имеет тенденцию к снижению, уменьшая тем самым сумму убытка или увеличивая объем прибыли. Так, при увеличении урожайности с 15 до 20 ц/га себестоимость продукции снижается с 216,3 до 180,1 лей, т.е. на 36,2 лея или 7,24 лея на 1 центнер. При снижении с 20 до 25 ц/га затраты в расчете на единицу продукции снижаются соответственно с 180,1 до 158,5 лей/ц или на 21,6 лей/ц. В расчете на 1 ц снижение составит уже 4,32 лея, что наглядно видно из рисунка 2. Объем полученной прибыли в расчете на гектар посева имеет прогрессивно-возрастающий характер: прирост урожайности на 5 ц/га обеспечивает выход прибыли на постоянную величину, равную в данном случае 753,5 лей. В расчете на 1 га прибыль возрастает на величину 150,7 лей ($753,5 / 5$), т.е. на величину удельных переменных затрат. Кривая получения прибыли в расчете на единицу продукции имеет убывающий характер. Так, при изменении урожайности с 15 до 20 ц/га, прибыль в расчете на 1ц/га возрастает на 7,24 лея, при дальнейшем наращивании урожайности с 20 до 25 ц/га приращение прибыли составит уже 4,34 лей/ц, а при изменении урожайности с 45 до 50 ц/га, каждый центнер реализованной продукции обеспечивает выход прибыли всего на 0,96 лей (рис. 3).

Вышеизложенное не претендует на универсальность оценки соизмерения затрат и урожайности сельскохозяйственных культур. Однако, по мнению авторов, предложен подход к решению проблем выбора наиболее эффективного варианта использования земли как главного средства производства. Следовало бы, на наш взгляд, продолжить исследования, основанные на многолетних показателях результатов возделывания продукции растениеводства, которые позволили бы в определенной мере нивелировать влияние таких важных для отрасли внешних факторов, как погодно-климатические условия производства продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Крячкова, Л.И. Совершенствование управление издержками производства в сельскохозяйственных предприятиях. / Л.И.Крячкова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – №12. – С.19–22, 110.
2. Мусаев, Р. Прикладное использование метода «затраты – выпуск» в современных исследованиях. / Р.Мусаев. П.Суворов // Экономист. – 2014. – №2. – С.65–73.
3. Ширяев, Е.Н. Метод выделения параметров совершенной конкуренции из данных «затраты – выпуск» предприятий АПК. / Е.Н. Ширяев, Г.Е. Брикач, А.Н. Новоротов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – №1. – С. 50–52.
4. Голубев, А.В. Кризис как предтеча развития сельского хозяйства России. / А.В. Голубев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – №4. – С. 28–32.
5. Пармакли, Д.М. Проблемы эффективности использования сельскохозяйственных земель в Республике Молдова. / Д.М. Пармакли // «Известия» Горского государственного аграрного университета (Северная Осетия), том. 47, часть 2. – Владикавказ., 2010. – С. 176–181.

ГРАДАЦИЯ УРОВНЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

**ПАРМАКЛИ Дмитрий Михайлович, др. хаб., профессор,
Кагульский государственный университет**

It is emphasized that it is important for an enterprise to be informed about and, thus, to plan objectively the amount of costs which will provide the output per unit of area necessary for simple and expanded reproduction. Based on a previously published method of agricultural crop yield gradation, a variety of methodical approaches for determining four levels of sales profitability are suggested. For this purpose a number of formulas based on which enterprises can forecast levels of profitability per unit of area expressed as a multiple of fixed costs are suggested.

Key words: profitability, sales price, fixed and variable costs, revenue, crop yield.

Постановка проблемы. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политике и ценообразования. Чаще всего в практике сельскохозяйственных предприятий рассчитывают показатели, характеризующие рентабельность издержек производства, инвестиционных проектов и рентабельность продаж. Очень важно проводить расчеты уровней рентабельности каждого вида реализованной продукции, что позволяет выявить наиболее доходные из них.

При расчетах экономической эффективности производства и реализации продукции на предприятиях используется система показателей. Однако как в учебных, так и в реальных производственных условиях четкого разграничения значимости каждого из них, а также взаимосвязь между ними недостаточно обоснованы. В связи с этим актуальными являются исследования методических аспектов проведения расчетов указанных показателей.

Вопросы эффективности сельскохозяйственного производства находятся в центре внимания современной экономической науки. Вместе с тем процессы, касающиеся земельных отношений, развиваются настолько динамично, что это зачастую вызывает неопределенность сельских товаропроизводителей и требуют более простой и доступной методики оценки резервов наращивания эффективности производства и планирования их реального использования.

Анализ последних исследований. В растениеводстве важным условием обеспечения высокой эффективности производства является получение высоких показателей урожайности производимой продукции, т.е. более полное использование потенциала продуктивности земли и биологического потенциала растений. Современная аграрная наука ищет новые пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства. В этом смысле представляет интерес работы Павлик В.П. [2,с.61-63] и Шпикуляк О.Г., Материнська О.А. [6,с.31-33], в которых предложен новый подход оценки эффективности продукции и дано обоснование факторов ее роста.

Цель статьи – обеспечить преподавателей и студентов высших учебных заведений, а также специалистов сельского хозяйства современным методическим инструментарием планирования рентабельности реализованной продукции, в том числе с использованием нетрадиционных методов.

Изложение основных результатов исследования. Экономическая эффективность производства и реализации продукции отражает доходность и прибыльность. Как известно она измеряется такими обобщающими показателями как:

- рентабельность реализованной продукции

$$P = \frac{\Pi}{Z}, \text{ лей/лей} \quad (1)$$

- рентабельность продаж

$$P_{\Pi} = \frac{\Pi}{N}, \text{ лей/лей} \quad (2)$$

где: Π – прибыль от реализации продукции, лей;

Z – себестоимость продукции, лей;

N – объем реализованной продукции, лей.

Следует иметь ввиду, что в практике экономических расчетов используются три формы показателей рентабельности, имеющие единый экономический смысл [3, с. 213]:

уровень рентабельности

$$P = \frac{\Pi}{Z} \cdot 100, \% \quad (3)$$

рентабельность

$$P = \frac{\Pi}{Z}, \text{ лей/лей} \quad (4)$$

коэффициент рентабельности

$$P = \frac{\Pi}{Z} \quad (5)$$

К обобщающим показателем эффективности производства и реализации продукции относится *окупаемость затрат* (P_o) и *затратоемкость продукции* (Z_e) [4, с.176-177]:

$$P_o = \frac{N}{Z}, \text{ лей/лей} \quad (6)$$

$$Z_e = \frac{1}{P_o} = \frac{Z}{N}, \text{ лей/лей} \quad (7)$$

Окупаемость затрат показывает, сколько получено лей от реализации продукции в расчете на 1 лей затрат, затратоемкость продукции – наоборот, какой объем затрат несет предприятие в расчете на 1 лей произведенной и реализованной продукции.

Рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж, окупаемость затрат и затратоемкость продукции являются показателями экономической эффективности производства и реализации продукции. Они имеют единую экономическую сущность и, зная один из них, легко определить остальные (табл.1).

С помощью приведенных выше формул рассчитывают экономическую эффективность по каждому виду продукции (услуг). Учитывая, что предприятие, как правило, не ограничивается выпуском одного вида продукции, важно оценить его работу, связанную с производством и реализацией всей номенклатуры изделий.

Важно заметить, что в расчетах эффективности реализованной продукции не корректно использовать прибыль до налогообложения и чистую прибыль предприятия. Дело в том, указанные виды прибыли формируются с учетом показателей инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, которые выходят за рамки операционной деятельности предприятия и потому непосредственного отношения к ней не имеют. Чтобы не допускать использование указанных видов прибыли в расчетах эффективности произведенной и реализованной продукции, а также эффективности всей операционной деятельности целесообразно вместо показателей прибыли в числителе использовать разницу между объемом доходов от реализации продукции и издержками.

Таблица 1. Взаимосвязь показателей рентабельности реализованной продукции

	Рентабельность в реализованной продукции (P)	Рентабельность в продаж (P _п)	Окупаемость затрат (P _о)	Затратоёмкость продукции (З _е)
Рентабельность реализованной продукции (P)		$P = \frac{P_p}{1 - P_p}$	$P = P_o - 1$	$P = \frac{1}{Z_e} - 1$
Рентабельность продаж (P _п)	$P_p = \frac{P}{1 + P}$		$P_{\Pi} = 1 - \frac{1}{P_o}$	$P_{\Pi} = 1 - Z_e$
Окупаемость затрат (P _о)	$P_o = 1 + P$	$P_o = \frac{1}{1 - P_p}$		$P_o = \frac{1}{Z_e}$
Затратоёмкость продукции (З _е)	$Z_e = \frac{1}{1 + P}$	$Z_e = 1 - P_{\Pi}$	$Z_e = \frac{1}{P_o}$	

Источник: разработано автором

Экономическая эффективность деятельности предприятия по производству и реализации всех видов товаров (услуг) характеризуется следующими обобщающими показателями:

уровнем рентабельности всех видов реализованной продукции (P_{пн})

$$P_{pn} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i - \sum_{i=1}^n Z_i}{\sum_{i=1}^n Z_i} \cdot 100, \% \quad (8)$$

уровнем рентабельности продаж всех видов продукции (P_{np})

$$P_{np} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i - \sum_{i=1}^n Z_i}{\sum_{i=1}^n N_i} \cdot 100, \% \quad (9)$$

уровнем окупаемости затрат на производство и реализацию всех видов продукции (P_о)

$$P_o = \frac{\sum_{i=1}^n N_i}{\sum_{i=1}^n Z_i} \cdot 100, \% \quad (10)$$

затратоёмкостью всех видов продукции (З_е)

$$Z_e = \frac{\sum_{i=1}^n Z_i}{\sum_{i=1}^n N_i}, \text{ лей/лей} \quad (11)$$

где: N_i – выручка от реализации всех видов продукции; Z_i – себестоимость всех видов реализованной продукции; n – число выпускаемых изделий (видов продукции).

В современной экономике при планировании величины прибыли от реализации продукции и уровня рентабельности используют маржинальный анализ. Использование этого метода в финансовом менеджменте отечественных предприятий позволит более эффективно управлять процессом формирования финансовых

результатов. Однако это становится возможным только при условии организации планирования и учета издержек предприятий по системе «директ-костинг», т.е. их группировки на постоянные и переменные.

Известно, что для определения уровня урожайности (q), обеспечивающего заданную рентабельность реализованной продукции, необходимо использовать следующую формулу [5, с.232]:

$$q = \frac{(1+R) \cdot FC}{p - (1+R) \cdot AVC}, \text{ ц/га} \quad (12)$$

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 (Π), следует использовать выражение:

$$q = \frac{\Pi + FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (13)$$

Чтобы определить коэффициент рентабельности реализованной продукции, при котором соблюдается указанное равенство, приравняем уравнения 9 и 10:

$$\frac{(1+R)FC}{p - (1+R)AVC} = \frac{\Pi + FC}{p - AVC} \quad (14)$$

Если обозначим отношение планируемой прибыли к величине постоянных затрат как

$f = \frac{\Pi}{FC}$, то $\Pi = fFC$. Тогда выражение 11 принимает вид:

$$\frac{(1+R)FC}{p - (1+R)AVC} = \frac{fFC + FC}{p - AVC}$$

Решая данное уравнение находим:

$$R = \frac{f(p - AVC)}{p + f \cdot AVC} = \frac{p - AVC}{\frac{p}{f} + AVC} \quad (15)$$

Если примем соотношение цены реализации продукции (p) к удельным переменным затратам (AVC) (назовем его коэффициентом опережения цены) как $K = \frac{p}{AVC}$, то

$$R = \frac{K-1}{\frac{K}{f} + 1} \quad (16)$$

Однако сами показатели рентабельности непосредственно не сопоставимы с точки зрения степени использования потенциала эффективности реализации отдельных видов продукции. В связи с этим на основе проведенных исследований (см. АПК: экономика, управление №3 2016 г., с.86-91) были обоснованы контуры четырех видов урожайности сельскохозяйственных культур, на основании которых можно провести градацию рентабельности четырех уровней [6, с.87].

Как подтверждает опыт работы сельскохозяйственных предприятий южной зоны Республики Молдова, для ведения простого воспроизводства прибыль в расчете на гектар посева должна быть не ниже половины величины постоянных затрат (назовем такую рентабельность умеренной), а для расширенного воспроизводства - равна или больше постоянных затрат (рациональная рентабельность). Оптимальным следует считать уровень рентабельности реализованной продукции, при котором прибыль в 1,5 раза больше постоянных затрат. В случае высокой рентабельности, прибыль в 2 раза превышает величину постоянных затрат.

Тогда:

$$R_{ум} \geq \frac{K-1}{2K+1} \quad (17)$$

$$R_{рац} \geq \frac{K-1}{K+1} \quad (18)$$

$$R_{опт} \geq \frac{K-1}{0,667K+1} \quad (19)$$

$$R_{выс} \geq \frac{K-1}{0,5K+1} \quad (20)$$

Формулы расчета четырех видов рентабельности и величины ожидаемого эффекта представлены в таблице 2.

Таблица 2 . Градация видов рентабельности реализованной продукции

Наименование рентабельности	Обозначение коэффициента рентабельности	Формула для определения коэффициента рентабельности	Ожидаемый эффект (прибыль)
Умеренная	$R_{ум}$	$R_{ум} = \frac{K-1}{2K+1}$	$\Pi = 0,5FC$
Рациональная	$R_{рац}$	$R_{рац} = \frac{K-1}{K+1}$	$\Pi = FC$
Оптимальная	$R_{опт}$	$R_{опт} = \frac{K-1}{0,667K+1}$	$\Pi = 1,5FC$
Высокая	$R_{выс}$	$R_{выс} = \frac{K-1}{0,5K+1}$	$\Pi = 2FC$

Источник: разработка автора

Вышеизложенное позволяет специалистам сельскохозяйственных предприятий, зная предполагаемую цену реализации и удельные переменные затраты, т.е. коэффициент опережения цены, определять величину умеренной, рациональной, оптимальной, высокой или иной рентабельности реализованного зерна, подсолнечника, винограда и другой продукции и на этой основе обосновать объем ожидаемой прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Павлик В.П. Проблеми ефективного управління сільськогосподарськими підприємствами. Економіка АПК № 11- 2015.
2. Шпикуляк О.Г., Материнська О.А. Ефективність виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами: теретико- методологічний аспект. Економіка АПК № 12- 2014.
3. Пармакли Д.М., Шамин А.Е., Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие.- Княгинино: НГИЭУ, 2015.- 246с.
4. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике.: учебное пособие.- Cahul: Univ. de stat «В.Р.Наșдеu» , 2011.- 257р.
5. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло.Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат : Б. и., 2015 (Тірогр. "Centrografic"). – 274 р.
6. Пармакли Д.М. Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства// АПК: экономика, управление. -2016 - №3, с.86-91.
- 7.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
 ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE
**CONSIDERAȚII PRIVIND IMPLEMENTAREA TESTĂRII STRES
 ÎN SECTORUL BANCAR AL REPUBLICII MOLDOVA**

**COCIUG Victoria, dr. conf.univ., ASEM
 POSTOLACHE Victoria, dr., lect. univ., USARB**

The need to assess the condition of the bank at any time due to the peculiarities of the institution as a mediator, bearing liabilities to depositors. Since the banking system - is part of the national and the global economic system, it is natural that any changes in the economy, the banking system will to answer one way or another. Therefore, any method of stress testing present assessment of factors affecting the level of risk bank. The result of the stress test is to identify sustainability system under greater load than the one which allows the system to in a stable position in the normal conditions.

Keywords: stress test, banking sector, nonperforming loans, banking risks, financial crises.

Testarea stres este un concept recent apărut în domeniul bancar și reprezintă o metodă de analiză a riscurilor în cadrul instituțiilor financiare. Prin intermediul acestei proceduri fiecare bancă are posibilitate de a prezice ce fel de pierderi poate suporta și care vor fi pașii întreprinși în situații de criză. În contextul evenimentelor care s-au produs în perioada crizei financiare din 2008 – 2009 și a consecințelor negative a apărut necesitatea unei analize mai aprofundate a activității bancare în baza testării stres.

În opinia noastră, criza a fost catalizatorul care a impus necesitatea studierii posibilelor scenarii cu impact negativ asupra dezvoltării sectorului bancar. La nivel mondial, abordarea testărilor stres a constituit subiect de cercetare nu doar pentru economiști precum W. Blanschke, T. Jones, J. Majnhni, L. Chan etc., dar și pentru organizațiile financiare internaționale – FMI, BRI, Comitetul de la BASEL. Documentele elaborate de aceste organizații poartă caracter recomandabil și constituie fundament de activitate pentru cei cointeresați în aplicarea testărilor stres. Aspectul conceptual al noțiunii testare la stres este prezentat în tabelul 1.

Tabelul 1. Abordarea conceptuală a noțiunii testare la stres

Organul de Reglementare	Definiția
Fondul Monetar Internațional	stres testele sunt metode de evaluare a sensibilității portofoliului bancar față de modificările indicatorilor macroeconomic sau față de evenimentele deosebite, dar posibile.
Banca Reglementărilor Internaționale	stres test - concept ce descrie diverse metode, utilizate de instituțiile financiare pentru evaluarea vulnerabilității față de evenimentele deosebite, dar posibile.
Comitetul de la BASEL	băncile care utilizează modelul ratingurilor interne trebuie să efectueze testarea stres pentru evaluarea suficienței capitalului ponderat la risc.
Banca Centrală a Rusiei	testarea stres reprezintă evaluarea influenței potențiale asupra situației financiare a băncii a unui număr de modificări specifice a factorilor de risc, care corespund unor evenimente deosebite, dar posibile.
Banca Națională a Moldovei	testare la stres - abordarea riscurilor provenite din posibile evenimente sau modificări viitoare ale condițiilor economice care ar putea avea un impact negativ asupra situației financiare a băncii și evaluarea capacității băncii de a face față modificărilor respective.

Sursa: elaborat de autor în baza surselor 1-4, 6.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Modelele și metodele de evaluare a riscurilor în scopul testării stres au fost cercetate și uniformizate de Bernanke B., Borio C., Drehmann M., Tsatsaronis K., Boss, M., Krenn, G., Pühr, C. and Summer M. ș.a. și sunt reflectate în tabelul 2.

Tabelul 2. Modele și metode de evaluare a riscurilor în scopul testării stres

<i>Tipul riscului</i>	<i>Abordarea</i>	<i>Tipul modelului</i>
Riscul de credit	Abordarea standard	
	Modele cantitative, statistice (Credit Metrics, Credit Risk+, Credit Portfolio View etc.)	
	Model de evaluare a probabilității falimentării debitorului	Modele scoring
		Modele bazate pe datele pieței
Modele hibride		
Riscul de lichiditate	Metoda coeficienților	
	Metoda bazată pe fluxul de numerar	
	Metode cantitative de prognozare a necesității de lichidități	
Riscul de piață	Abordarea standard	Modelul sosirii termenului de plată
		Modelul Duration
	Abordarea internă	Modelul dispersiei covariației
		Modelarea istorică
		Modelarea imitativă (metoda Monte Carlo)
Riscul de dobândă	Metoda Analizei GAP	
	Metoda Duration	
	Metoda modelării imitaționale	

Sursa: adaptat de autor după sursa 4

În UE abordarea complexă a testării la stres asigură formarea unei abordări unificate vizavi de gestiunea riscurilor bancare. Consecințele crizei financiare mondiale au demonstrat încă o dată necesitatea structurării riscurilor complexe ale unor segmente de activitate bancară și elaborarea unor măsuri de gestiune eficientă a acestora. În opinia noastră, indicatorii financiari care urmează a fi supuși testării la stres în cadrul băncii sunt expuși în tabelul 3.

Tabelul 3. Principalii indicatori financiari supuși testării la stres

<i>Tipul riscului</i>	<i>Zonele de risc</i>	<i>Indicatori</i>
Riscul de credit	Diminuarea credibilității debitorului	Raportul credite neperformante /CNT
	Înrăutățirea calității portofoliului de credite	Raportul CNT/active ponderate la risc
	Apariția creditelor expirate și a plăților de dobândă	Raportul Capitalul de gradul I /Active ponderate la risc
	Formarea creditelor mari	
	Manifestarea factorilor riscului comercial	
Riscul de lichiditate	Lipsa credibilității față de sursele de stingere a datoriei	
	Utilizarea resurselor pe termen scurt pentru acoperirea activelor pe termen lung Acoperirea cu resurse a activelor cu lichiditate redusă	Coeficientul lichidității pe termen lung Coeficientul lichidității curente Coeficientul lichidității pe active Coeficientul lichidității pe pasive
Riscul de piață	Discrepanța între mărimea și termenele de scadență a activelor și pasivelor bancare sensibile la modificarea ratei dobânzii	Raportul Depozite/Credite

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

	Necorespunderea dintre dobânda la resursele atrase și cele plasate	
Riscul operațional	Lipsa personalului calificat pentru realizarea noilor operațiuni Implementarea unui soft informațional performant Lipsa cadrului de reglementare în cazul noilor direcții de activitate bancară Control intern bancar limitat	Capitalul Normativ Total Indicatori interni
Riscul de pierdere a venitului	Surse instabile de formare a profitului Majorarea costului real al resurselor financiare Cota activelor nelucrative Utilizarea resurselor stabile pentru acoperirea activelor cu lichiditate înaltă, fapt ce generează reducerea NIM-ului sau chiar valoarea negativă a acestuia	Fluxuri financiare Profit net Capitalul propriu

Sursa: adaptat de autor după sursa 2

Băncile realizează testarea stres a expunerii la risc, utilizând abordarea de sus în jos. Neajunsul acestui model constă în uniformizarea rezultatelor și lipsa evaluării situației macroeconomice a statului. Actualmente, cea mai mare parte a pierderilor din sectorul bancar este legată de expunerea băncilor riscului de credit, fapt demonstrat și de valorile raportului credite neperformante și total credite prezentat în figura 1.

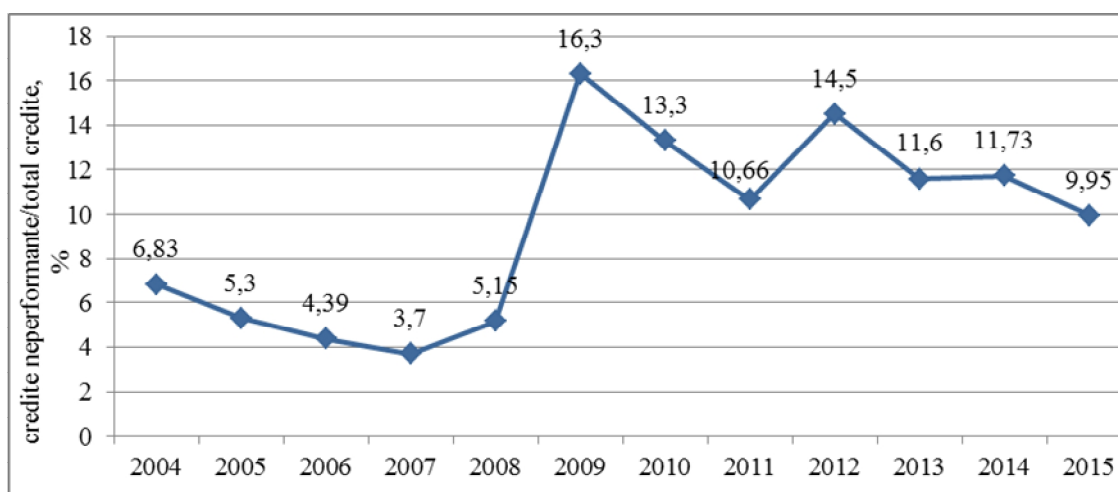


Figura 1. Dinamica raportului credite neperformante și total credite

Sursa: elaborat de autor conform www.bnm.md/md/financial_indices_of_bank_system

Valorile raportului credite neperformante/total credite prezintă un trend de reducere în perioada 2004 – 2007 de la 6,83% la 3,7%, indicând o expunere minimă la riscul de credit per sector bancar. Perioada 2007 – 2009 este caracterizată de o majorare considerabilă a indicatorului analizat de la 3,7% la 16,3%, datorită crizei financiare mondiale și a impactului acesteia asupra sectorului bancar național. Recesiunea economică a determinat diminuarea raportului credite neperformante/total credite pentru anii 2009 – 2011 de la 16,3% la 10,66%, după care sectorul bancar se confruntă cu o expunere majoră la riscul de credit datorită furtului de la finele anului 2014. În acest context, pentru următorii ani sectorul bancar urmează să se racordeze la cerințele BASEL III, fapt ce deja este pus în discuție de BNM prin adoptarea Strategiei de implementare a standardelor BASEL III prin prisma cadrului legislativ european.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Procesul modern de realizare a testării stres în băncile autohtone nu poate fi caracterizat ca sistem complex de gestiune a riscurilor, deoarece reprezintă un scenariu de analiză a sensibilității portofoliului de active și pasive față de anumite riscuri bancare.

Majoritatea băncilor nu pot realiza testările stres din lipsă de cadre calificate, resurse financiare sau deficiențe tehnice. În opinia noastră, lipsa datelor statistice este de asemenea un obstacol în realizarea testării stres nu doar la nivel de bancă, dar și la nivel de filiale bancare. Lipsa testării stres de nivel intern generează o expunere majoră a băncii riscului operațional.

Deci, la nivel macroeconomic problema cheie a testării stres pentru băncile din Republica Moldova constă în transferul scenariilor de stres macroeconomic în parametri de risc, care pot fi evaluați ca de exemplu probabilitatea falimentului debitorului, modificarea fluxului de numerar și evaluarea profitului net sau a pierderilor.

La nivel microeconomic, în afară de problema adaptării testării stres, cele mai semnificative țin de reglementările prudențiale care generează costuri suplimentare și implicația insuficientă a top managerilor în procesul de implementare a testării stres.

În concluzie la cele abordate menționăm că testarea la stres este o metodă de evaluare a pierderilor posibile în urma unor riscuri neidentificate sau a unor pierderi de probabilitate mică, punând accentul atât pe stabilitatea financiară a băncii cât și pe factorii care generează apariția riscurilor bancare. Riscurile neidentificate și necontrolate de bancă și autoritățile de supraveghere bancară pot genera apariția unor noi crize financiare, și de ce nu crize sistemice, pentru care băncile trebuie să fie pregătite.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Basel Committee on Banking Supervision “International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards”, 2004
2. Blaschke W., Jones T., Majnoni G., Peria S-M. “Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experience”, IMF Working Paper, 2001.
3. Regulament cu privire la sistemele de control intern în bănci, aprobat prin HCA al BNM nr.96 din 30.04.2010. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.98-99/368 din 15.06.2010*
4. “Stress testing by large financial institutions: current practice and aggregation issues”, BIS, 2000
5. Wee Lieng-Seng and Judy Lee “Integrating Stress-testing with Risk Management”, Bank Accounting and Finance, 1999
6. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики) // Центральный банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp?file=stress.htm

SECURITATEA ECONOMICĂ A SECTORULUI BANCAR ÎN CONDIȚIILE CONTEMPORANE

POSTOLACHE Victoria, lect. univ., USARB
CURAC Andrei, masterand, USARB

The Banking sector represents a vital component of our nation's infrastructure. Financial Institutions provide a large scale of products form the large bank institutions to the smallest community banks and credit unions. The rise of financial institutions and it's role in our daily life exposes banking sector to increasingly more crises. The banking sector as a part of financial sector is best path to economic prosperity, development, and sustained wealth of nation, this way the banking crises threat national security.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Keywords: national security, banking sector, financial security, economic security, crises.

Pornind de la schimbările în curs de desfășurare pe plan internațional și de la transformările care au avut loc pe plan intern, după 1990, securitatea economică tinde spre acumularea de aspecte noi, importante pentru însăși existența normală a țării. Securitatea economică a sectorului bancar creată ca atribut al politicii financiare, trebuie înțeleasă și elaborată în așa fel încât să definească prioritățile naționale în materie de economie și dezvoltare economică.

În ultimul deceniu, sectorul bancar operează într-un mediu caracterizat de instabilitate și incertitudine, iar pierderile pot genera tulburări semnificative în cadrul sectorului bancar. Reputația și stabilitatea băncilor depind de capacitatea acestora de a face față mediului economic instabil, fie că merge vorba despre spălarea banilor, finanțarea terorismului, corupție sau fraudă, fie că este vorba de impactul globalizării sau a crizelor economice. De aici, putem remarca necesitatea studierii securității bancare și a fenomenelor care pot avea impact, într-un fel sau altul. În acest studiu ne propunem să cercetăm aspectele securității bancare, să analizăm securitatea economică a sectorului bancar și cauzele principale ce influențează apariția riscurilor sistemului bancar, cauzând daune securității naționale.

Pentru a înțelege aspectele temei analizate este necesară revizuirea sensului securității economice a sectorului bancar ca element al securității naționale în general. Identificarea locului securității sectorului bancar în sistemul securității naționale necesită clarificarea elementelor constitutive ale securității naționale, ea fiind compusă din securitatea economică, politică, juridică, armată și socială.

Literatura de specialitate tratează mai multe păreri de multe ori contradictorii cu referire la conținutul și esența securității economice. Aceste deficiențe provoacă neînțelegeri și sunt cauzate de formularea incorectă și chiar lipsa sensului securității economice și evoluției economiei naționale, nu numai la nivel de țară ci și la nivel mondial. După unii autori termenul securității naționale reprezintă starea protecției personale, a societății și a statului contra amenințărilor externe și interne, și care asigură promovarea drepturilor constituționale, libertățile, calitatea și nivelul de viață al cetățenilor, suveranitatea, apărarea și securizarea unei dezvoltări echilibrate a statului.

Securitatea economică reprezintă o parte componentă a securității naționale a statului, prin intermediul căreia se urmărește eliminarea totală a problemelor de ordin economic. Analizând majoritatea publicațiilor care se referă la tematica respectivă putem evidenția faptul că toate definițiile care se referă la securitatea economică pot fi grupate în 2 mari grupe fundamentale.

La prima grupă se referă acele definiții conform cărora securitatea economică, reprezintă totalitatea condițiilor de dezvoltare economică, care ocrotește structura economică a statului de diferite pericole interne și externe. Autorii care preferă mai mult această grupă consideră securitatea bancară și cea economică ca totalitatea factorilor și condițiilor care asigură o economie națională independentă, stabilă și care se dezvoltă continuu.

Alți autori, care fac parte din a 2-a categorie, consideră noțiunea securității economice ca principala caracteristică a sistemului economic care determină calitatea acesteia de a menține un mediu înalt de viață a societății, precum și realizarea concomitentă a intereselor naționale. Pentru a înțelege mai bine ideea pe care încearcă să o prezintă autorii care fac parte din această grupă este necesar de a atrage atenția la formularea noțiunii securității bancare propusă de cercetătorul rus Senchagov V.K. care definește securitatea economică ca starea economică și a instituțiilor guvernamentale prin care se asigură protecția garantată a intereselor naționale, a politicii de orientare socială, a capacităților suficiente de apărare în cazul unei dezvoltări nefavorabile [3, p. 15].

Actualmente este foarte greu de a stabili esența, rolul și condițiile în care se asigură securitatea economică a sectorului bancar în condițiile tratării diversificate a termenului securității economice. Clarificarea acestei întrebări nu este doar o dispută teoretică, ci și una metodologică. În general la acest capitol se poate afirma cu exactitate precum că în esență securitatea economică depinde de relațiile optime dintre activitatea statului, societății și a economiei, de conținutul și starea instituțiilor guvernamentale, culturii societății și în general de eficiența economică și a sistemului bancar.

Conceptul securității economice continuă a se modela și adapta noilor condiții economice, cuprinzând în sine și securitatea financiară care poate fi înțeleasă ca asigurarea protecției intereselor financiare a subiecților economiei naționale la toate nivelurile de la cetățenii statului și finalizând cu întreprinderile, organizațiile atât în cadrul statului, cât și în exteriorul acestuia, precum și protecția contra influenței factorilor macroeconomici și politici negativi. Criteriile care pot fi utilizate în cunoașterea securității naționale pot fi considerate politica financiară, politica monetar-creditară, politica valutară și bancară a țării. Respectiv în limitele securității financiare a statului se poate vorbi în final despre securitatea bancară (figura 1).



Figura 1. Locul securității bancare în cadrul securității naționale a statului

Sursa: elaborat de autor.

Analiza asigurării securității economice a sectorului bancar este punctul de reper a foarte multor lucrări, cauzând apariția a multor dispute, ce generează diverse complicații în evaluare și propunerea unor noi direcții a dezvoltării securității sectorului bancar. Este foarte bine înțeleasă ideea necesității unei conduceri eficiente pentru asigurarea securității economice a sectorului bancar ce cade sub influența diferitor aspecte negative ce au loc nu numai la nivel național dar și la nivel mondial [2, p. 1].

În acest context, este necesară o analiză rapidă și propunerea la timpul potrivit a celor mai eficiente recomandări care ar asigura evitarea crizelor financiare ce influențează în primul rând dezvoltarea sistemului bancar.

Necesitatea asigurării securității sectorului bancar se datorează faptului că în prezent, activitatea bancară este prezentă oriunde, în cadrul tuturor relațiilor economice, fie acestea sunt relațiile cu persoanele fizice care utilizează produsele bancare pentru propriile necesități, fie cu persoanele juridice care-și realizează activitatea prin intermediul băncilor fiind utilizatorii direcți a produselor bancare.

Unii autori au încercat să prezinte o formulare concisă a noțiunii securității economice a sectorului bancar, după părerea lor noțiunea dată reprezintă abilitatea de supraviețuire pe timp lung a băncilor în condițiile unei concurențe existente în cadrul sistemului bancar, sub influența factorilor politici, economici și sociali negativi.

De aceea sub noțiunea de *securitate economică a sectorului bancare* se înțelege abilitatea acestuia de a rezista factorilor destructivi a pieții financiare și de a asigura supraviețuirea sistemului bancar în condițiile unei concurențe stringente.

Dezvoltarea sistemului bancar nu se poate realiza fără intervenții sau reglementări din partea statului, dar această intervenție trebuie să se limiteze doar la operațiunile prea riscante. Statul nu trebuie să urmărească toată activitatea bancară dar să creeze condiții eficiente pentru dezvoltarea acelor bănci care funcționează cel mai efectiv și care în caz de ciocnire cu diferite deficiențe atât interne, cât și externe vor supraviețui și își vor continua activitatea prosperă. Această condiție ar asigura o stabilitate nu doar financiară ci și una economică și națională, care ar trebui să fie înțeleasă și utilizată pe larg în economiile naționale a tuturor statelor [5, p. 363].

Toate elementele economiei naționale trebuie să funcționeze în așa mod, încât, să se asigure o dezvoltare și stabilitate economică totală. Interacțiunea subiecților și obiectelor securității economice a unui sistem bancar prosper trebuie să se realizeze astfel:

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

1. Statul - proprietar al resurselor obținute și create pe baza bugetului național, precum și a resurselor informaționale referitor la taina guvernamentală;
2. Banca Centrală – autoritatea răspunzătoare de implementarea și aprobarea politicii monetar-credite a statului;
3. Băncile comerciale – sunt proprietarii resurselor financiare, precum și a celor informaționale care formează secretul comercial și bancar;
4. Persoanele fizice și juridice – sunt participanții procesului de funcționare a băncii și sunt utilizatorii produselor puse la dispoziție de către băncile comerciale [2, p. 3].

În acest context, un rol primordial în asigurarea securității economice a sectorului bancar aparține factorilor ce determină securitatea sectorului bancar prezentați în figura 2.

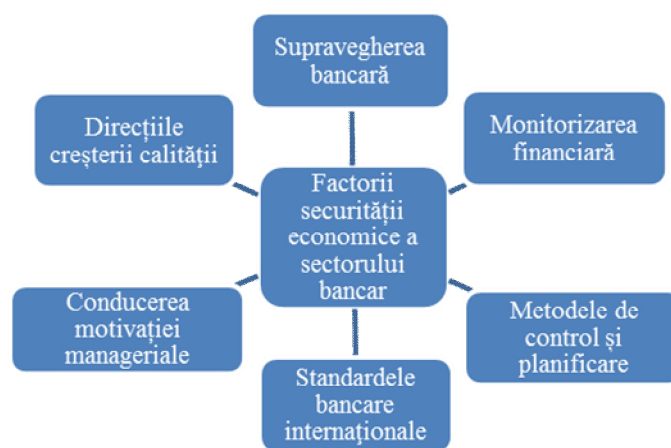


Figura 2. Factorii securității economice a sectorului bancar

Sursa: elaborat de autor.

Toate elementele componente enumerate promovează o evoluție continuă nu doar a sistemului bancar ci și a întregului sistem economic național. Astfel, dacă între aceste verigi apar deficiențe, banca centrală precum și băncile comerciale sunt implicate să diminueze riscul care poate afecta sistemul bancar care provoacă atentate asupra securității naționale a statului. Trebuie de menționat faptul că în cazul unei crize economice care își poate lua începutul la nivelul sistemului bancar se atestă situații negative precum: creșterea inflației, dependența de capitalurile străine, diminuarea investițiilor, distrugerea potențialului tehnico-științific a statului.

Pentru a înțelege necesitatea existenței unei securități economice a sectorului bancar e necesar de a cerceta situația care s-a creat pe parcursul ultimelor luni ale anului 2014, când situația din sectorul bancar s-a înrăutățit complet, după ce cele 3 bănci: Banca de Economii SA, BC „Unibank” și BC „Banca Socială” SA au fost implicate în cadrul mega-tranzacțiilor care de fapt pot fi numite mai simplu fraude.

Toate instituțiile responsabile de securitatea bancară nu au putut face față acestei crize. Dar situația este foarte simplă - în Republica Moldova noțiunea securității bancare nu are nici o existență în cadrul acestor fraude au fost implicate și autoritățile responsabile de securitatea economică, deoarece conform legislației în vigoare BNM este unica autoritate responsabilă de autorizarea tranzacțiilor, fără de această autorizație transferul este imposibil. În rezultatul acestor operațiuni suspecte, sectorul financiar s-a pomenit a avea un deficit imens de capital (-17,5 mld. lei). Pentru a soluționa cât mai rapid problema s-a recurs la creșterea artificială a cursului de schimb valutar pentru a salva situația deficitului de resurse bănești. Rezultatul creșterii peste limite a cursului valutar a cauzat panică în rândul societății, cererea de valută fiind foarte mare și provocând devalorizarea monedei naționale, la fel înregistrându-se creșterea nivelului inflației.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Creșterea cursului valutar a cauzat multe daune pe lângă devalorizarea masivă a monedei naționale și creșterea cu un ritm înalt a nivelului inflației au provocat creșterea costurilor de servicii creditelor în MDL, intensificarea cererii creditelor în valută străină precum și creșterea numărului depozitelor în valută. Pe lângă aceste argumente Banca de Economii SA, în calitate de bancă de stat, are de suferit foarte mult, cauzând daune întregii societăți și fiind punctul slab al economiei naționale ce poate provoca destabilizarea masivă a securității naționale. Din cauza acestei crize, situația sistemului bancar național a avut de suferit mult și va avea de suferit în viitorul apropiat, acum totul depinde de modalitățile alese pentru eliminarea problemelor prezente și securizarea completă a sectorului bancar.

În condițiile unei economii de piață, care evoluează continuu, nu se poate vorbi despre o securizare permanentă de aceea, în opinia noastră, ar fi mai corectă următoarea formulare a noțiunii securității economice a sectorului bancar și anume „aceasta reprezintă totalitatea condițiilor și factorilor care asigură abilitatea băncilor de a evita diferite amenințări cu caracter economic negativ și sprijinul dezvoltării unei economii naționale independente și stabile”.

Securitatea economică a sectorului bancar are un caracter foarte complex și multifuncțional, de aceea cel mai important aspect este detectarea la timpul potrivit a amenințărilor și elaborarea măsurilor pentru a elimina aceste primejdii, lucrul respectiv sporind considerabil nivelul securității sectorului bancar. Amenințările care cauzează pericolul sectorului bancar sunt de două tipuri externe (care au cea mai negativă influență) și cele interne. Ele pot fi structurate după cum este prezentat în figura 3.

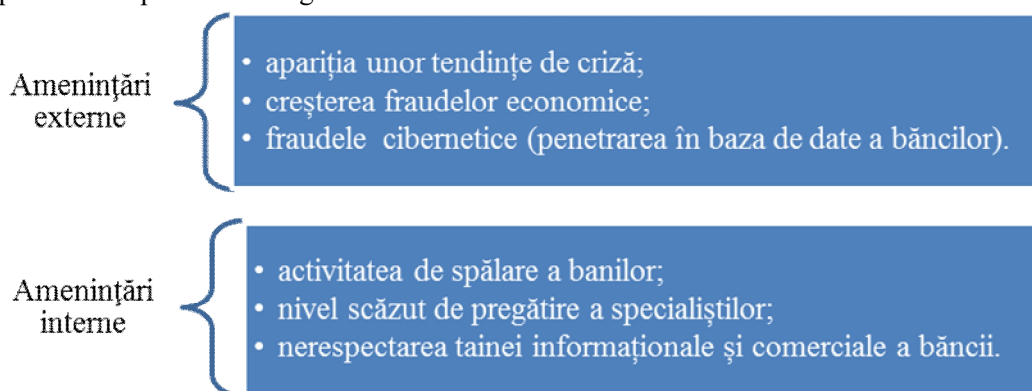


Figura 3. Amenințările sectorului bancar

Sursa: elaborat de autor.

După cum menționează autorul articolului „SECURITATEA FINANCIARĂ – COMPONENTĂ PRINCIPALĂ A SECURITĂȚII ECONOMICE A BĂNCILOR” Dina Mărgineanu, în scopul asigurării securității sistemului bancar, este necesar a rezolva un set de probleme, inclusiv:

- determinarea setului de criterii ce corespund noțiunii „bancă problematică”;
- evidențierea și analiza factorilor ce determină probabilitatea apariției problemelor la unele bănci din totalitatea lor;
- evidențierea și analiza factorilor ce determină probabilitatea apariției problemelor la unele bănci pe diferite perioade și grupuri de bănci aparte [1, p. 187].

A vorbi despre un sistem bancar stabil nu se poate deoarece toată activitatea bancară este una riscantă, numai așa se poate realiza o activitate normală de dezvoltare continuă a sistemului bancar.

Scopul final în această joacă este de a stimula concurența naturală între bănci, dar această concurență trebuie să fie limitată în așa fel, încât să nu provoace daune sistemului financiar al statului având ca finalitate apariția crizelor economice.

În concluzie la cele abordate în acest studiu, remarcăm faptul că obiectivele strategice de asigurare unei securități naționale, care pot fi și trebuie utilizate pentru a asigura o securitate economică bancară înaltă sunt:

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

asigurarea securității naționale pe baza creșterii economice prin dezvoltare unui sistem național bancar inovativ, creșterea productivității muncii, utilizarea noilor surse de finanțare, modernizarea sectoarelor economiei naționale, îmbunătățirea sistemului bancar, și dezvoltarea sectorului relațiilor internaționale financiare.

Astfel zis în scopul de a opune rezistență amenințărilor care pot afecta sistemul bancar și care au ca rezultat influențe și asupra securității naționale, trebuie urmărit ca instituțiile guvernamentale și sistemul securității naționale să-și concentreze atenția asupra asigurării unui sprijin politicii social-economice naționale, orientată spre întărirea piețelor financiare și creșterea lichidității sistemului bancar. În asigurarea securității sale, băncile vor proceda în conformitate cu cadrul legislativ de reglementare în vigoare. Fiecare standard, recomandare, și bună practică, experiență și informație care poate contribui la îmbunătățirea securității va fi evaluată și apreciată.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Mărgineanu, Dina, *Securitatea financiară – componentă principală a securității economice a băncilor*, în *STUDIA UNIVERSITATIS*, 2010, nr.7 (37), p. 184 – 187.
2. Mileaev, P.V., *Экономическая безопасность коммерческого банка в системе национальной безопасности государства*, în *Аудит и финансовый анализ*, 2010, nr. 2.
3. Senchagov, Viaceslav, *Economic security: Production – Finance – Banks*, Finstatinform. 1998, p. 1 – 5.
4. George, Macesich, *Issues in Money and Banking*, Praeger Publishers, 2000, p. 55.
5. Benton, Gup, *The New Financial Architecture: Banking Regulation in the 21st Century*, Quorum Books, 2000, p. 129.
6. Benton, Gup, *The Future of Banking*, Quorum Books, 2003, p. 363.

FINANCIAL SOUNDNESS OF THE EU BANKING SECTOR: A COMPARATIVE ANALYSIS

ROMAN Angela, dr., conf. univ., UAIC
BILAN Irina, dr., lect. univ., UAIC

The extremely serious negative effects, on financial systems and real economies, of the recent international crisis are proof of the crucial importance that a stricter monitoring of the soundness of the banking sector has, in order to identify the strengths and vulnerabilities of banks, knowing that, the later the problems are identified, the more expensive the countermeasures are and the higher the risk that vulnerabilities would propagate into the entire financial system is. Thus, our paper aims to comparatively investigate the financial soundness of the banks operating in the EU Member States in recent years. The results of our analysis highlight the strengths and the vulnerabilities of these banking sectors and underline the need to prioritize policy makers' concerns, both at micro and macro levels, in order to improve and increase the financial soundness of banks.

Keywords: banks, financial soundness, EU Member States, economic and financial crisis.

Ensuring a sound, solid, and stable banking sector is of major importance for all the participants in economic life, from depositors, shareholders, and employees, to the economy as a whole. Thus, in recent decades, the national, European, and international regulators, but also researchers, intensified their efforts to assess and analyze the soundness of the financial system, in general, and of the banking sector, in particular.

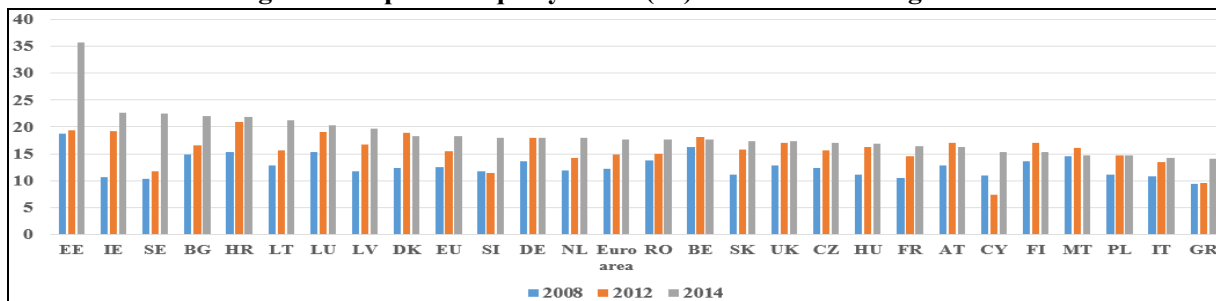
A central role in assessing the soundness and stability of financial and banking systems is played by the set of quantitative indicators, known as *financial soundness indicators (FSIs)*, developed by the IMF in close connection with

its mission to safeguard worldwide financial stability. Given the complex nature of the financial system and the interconnections between it and the real economy, financial soundness indicators (FSIs) are divided into two groups, namely the first group (called the core set), consisting of the key indicators on the banking sector, and the second group (the encouraged set), consisting of other indicators on the banking sector, but also of indicators on the non-bank financial institutions, non-financial corporations, households, financial markets and property markets.

The core set includes 12 indicators considered essential to assess the financial soundness of deposit takers, which relate to five key dimensions of banking activity, namely *capital adequacy* (expressed by regulatory capital to risk-weighted assets; regulatory tier 1 capital to risk-weighted assets; non-performing loans net of provisions to capital), *asset quality* (non-performing loans to total gross loans; sectoral distribution of loans to total loan), *earnings and profitability* (return on assets; return on equity; interest margin to gross income; non-interest expenses to gross income), *liquidity* (liquid assets to total assets; liquid assets to short-term liabilities), and *sensitivity to market risk* (expressed by the net open position in foreign exchange to capital). To comparatively analyze the dynamics of the EU banking sectors' soundness, we selected some representative indicators (included in the core set) that express the main content of the five key dimensions of banking activity, as mentioned above. These indicators are presented and analyzed in the following.

The capital adequacy ratio, expressed by *bank regulatory capital to risk-weighted assets*, has improved significantly between 2008 and 2014 (see figure 1), which indicates an improvement in the capacity of the banking sectors of European countries to cope with balance sheet shocks. It can also be noted that, in 2014, all the EU banking sectors had capital adequacy ratios above regulatory requirements. On the other hand, there is significant heterogeneity among the European countries, the rate of capital adequacy ranging, in 2014, between 35.7% in Estonia and 12.3% in Portugal. Compared to the EU and euro area averages, the capital adequacy ratio was, in 2014, much smaller (under 17%) in 11 countries, especially in Portugal, Spain, Greece, Italy, Malta, and Poland.

Figure 1. Capital adequacy ratio¹ (%) in the EU banking sector



*Source: own simulation based on the data provided by IMF eLibrary Data,
 Financial Soundness Indicators*

Another important measure of credit institutions' capital adequacy is *the ratio of capital to total assets*, which was recently included by the IMF into the core set of financial soundness indicators. Frequently this indicator is calculated as the ratio of *Tier 1 capital to total assets*, also being known as *the leverage ratio*, which expresses the degree to which banks finance their activities from own sources.

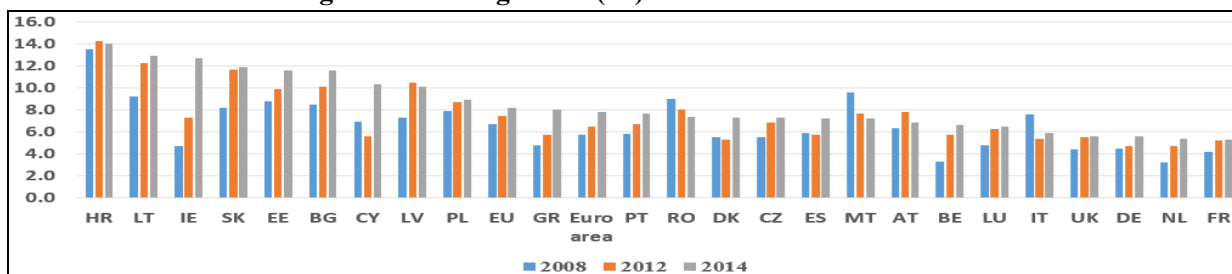
The minimum leverage ratio requirement set by Basel III standards is 3%. A monitoring period of this indicator was established between 1 January 2013 and 1 January 2017 and, according to the results of this monitoring, a binding requirement will be established on 1 January 2018.

By the Regulation on prudential requirements for credit institutions issued by the European Parliament for the implementation of Basel III requirements, a minimum leverage ratio is imposed, whose level will be set based on a report presented by the European Commission until 31 December 2016. Since 1 January 2015, banks have been required to report the leverage ratio.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

The data in figure 2 show that the leverage ratio was above 3% in all the EU countries. With reference to 2014, we can see that there are significant disparities between countries, the leverage ratio ranging from 14% in Croatia to 4.3% in Finland, while the EU and euro area averages were of 7.8% and 8.2%, respectively. It is also noteworthy that in almost all the EU countries (except for Malta, Finland, Italy, and Romania), the banking sector recorded an increase in the leverage ratio, so that banks have significantly enhanced their capacity to cope with losses.

Figure 2. Leverage ratio (%) in the EU Member States



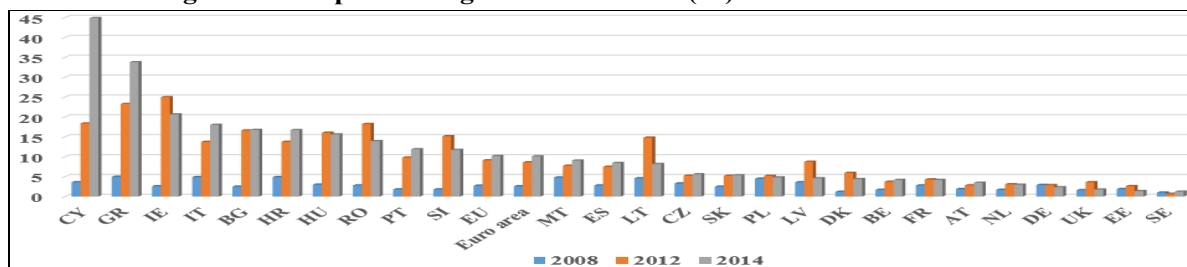
Note: Hungary and Slovenia are excluded due to the lack of data for the entire period of analysis.

Source: own simulation based on the data provided by IMF eLibrary Data, Financial Soundness Indicators

The quality of a bank's loan portfolio can be expressed by an important indicator, namely *the ratio of non-performing bank loans to total loans*.

Following the recent international crisis, the banking sectors in a number of European countries are facing with high levels of non-performing loans, which were in the EU of about 1 trillion EUR (representing over 9% of GDP) at the end of 2014 (Aiyar *et al.*, 2015). The level of non-performing loans is particularly high in the south of the euro area, but also in several Eastern and Southeastern European countries (see figure 3). Although in 2014 the non-performing loans rate declined in several countries, especially in Lithuania, Ireland, Romania, Latvia, and Slovenia, it still is over 15% in some countries (namely Cyprus, Greece, Ireland, Italy, Bulgaria, Croatia, and Hungary), that is well above the EU and euro area averages (10.2% and 11%, respectively). On the other hand, in 2014, the non-performing loans ratio registered the lowest level in Sweden, Estonia, the United Kingdom, and Germany (under 2.3%). A special case is that of Cyprus and Greece, where the banking sector registered an excessive level of non-performing loans (approximately 45% and 34%, respectively) following the severe and prolonged economic downturn. Thus, resolving the problem of non-performing loans is the number one priority of policymakers to restore the soundness of banks, the confidence in the banking system and to support economic growth.

Figure 3. Non-performing bank loans ratio (%) in the EU Member States



Note: Finland and Luxembourg are excluded due to the lack of data for 2014.

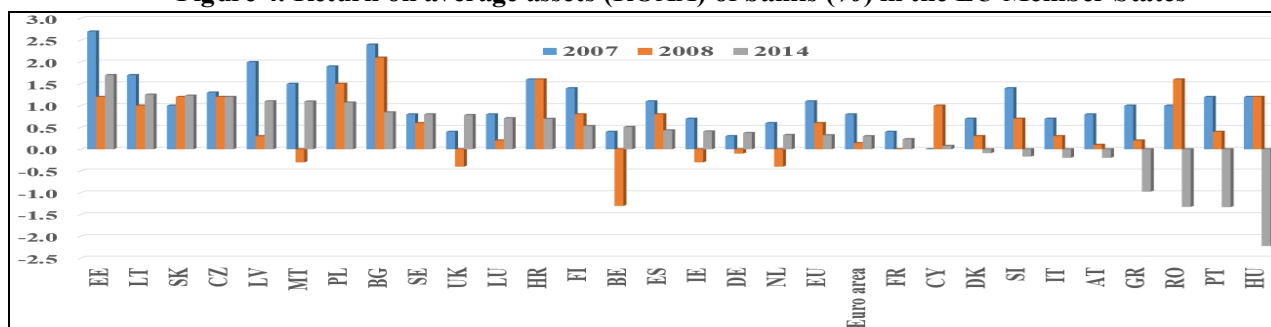
Source: own simulation based on the data provided by IMF eLibrary Data, Financial Soundness Indicators

To analyze the profitability of the EU banking sectors, we selected two representative indicators, namely *the return on average assets (ROAA) and the return on average equity (ROAE)*. *The return on average assets (ROAA)* expresses how efficiently credit institutions are utilizing their assets and is calculated as the ratio between the net income before extraordinary items and taxes and the average value of total assets. The data in figure 4 show a decline in the ROAA in 2014 compared to 2007 in almost all EU countries, except for the United Kingdom, Slovakia,

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
 ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Belgium, and Germany, which registered an increase ranging between 0.38% and 0.07%. The average values of ROAA for the EU and euro area decreased by 0.78 percentage points and 0.50 percentage points, respectively. The most important decreases were recorded in Hungary (by 3.42 percentage points), Portugal (by 2.32 percentage points), Romania (by 2.32 percentage points), and Greece (by almost 2 percentage points), mainly due to the high level of non-performing loans and increasing credit risk provisions.

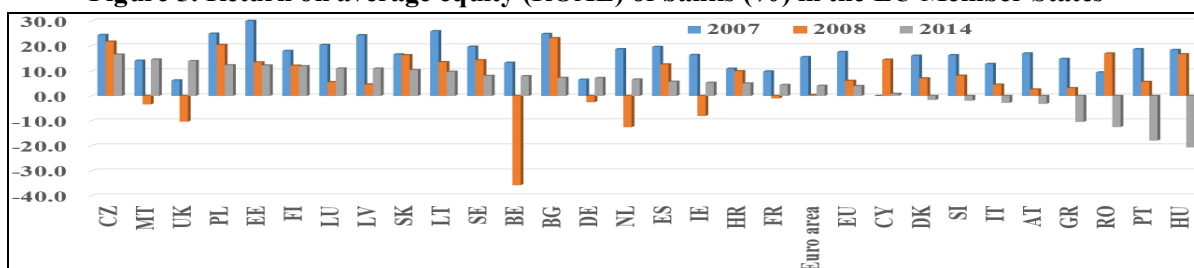
Figure 4. Return on average assets (ROAA) of banks (%) in the EU Member States



Source: own simulation based on the data provided by IMF eLibrary Data, Financial Soundness Indicators

The return on average equity (ROAE) reflects the return on shareholder funds and is calculated as the ratio between net income and average equity. Also, the ROAE is a key indicator for assessing the attractiveness of the banking sector for investors. Data on ROAE indicate a similar trend. The indicator deteriorated in 2014 compared to 2007 in almost all EU countries, except for the United Kingdom, Germany, and Malta, which registered an increase of 7.75, 0.67, and 0.50 percentage points, respectively (see figure 5). The most pronounced deterioration of ROAE (by over 20 percentage points) was recorded in the banking sectors of Hungary, Portugal, Greece, Romania, and Austria. In the EU and euro area banking sectors the ROAE decreased, on average, by 11.5 and 13.6 percentage points, respectively.

Figure 5. Return on average equity (ROAE) of banks (%) in the EU Member States

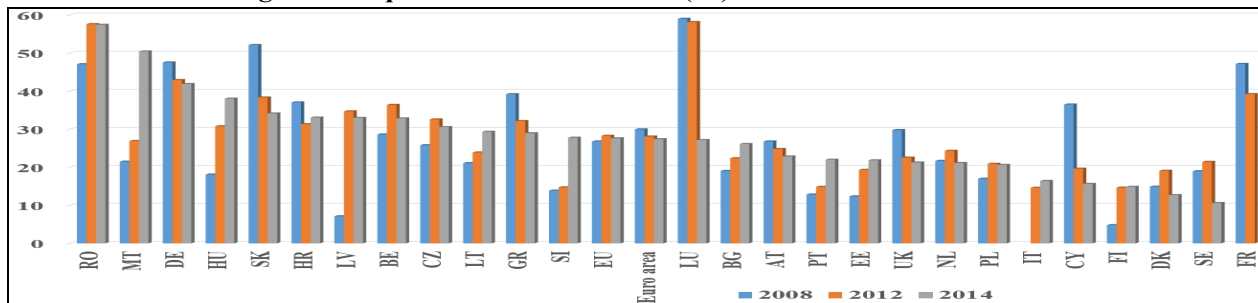


Source: own simulation based on the data provided by IMF eLibrary Data,
 Financial Soundness Indicators

The liquidity of the European banking sector can be expressed by two main indicators, which are included in the IMF's core set of financial soundness indicators, namely the liquid asset ratio and liquid assets to short-term liabilities (IMF, 2013, p. 37). The liquid asset ratio is calculated as a ratio between liquid assets and total assets and indicates the liquidity available to meet expected and unexpected demands for cash. Therefore, this indicator shows the ability of credit institutions to withstand shocks to their balance sheets. The data in figure 6 indicate that, on average, in the EU and euro area the liquid asset ratio has been relatively stable over the three years of our analysis, reaching 27.6% and 27%, respectively, in 2014. On the other hand, the banking sectors in some European countries (Romania, Malta, Germany, Hungary, and Slovakia) registered a liquid asset ratio well above the EU and euro area averages. It is also noteworthy the significant increase in the level of this indicator, by over 10 percentage points in 2014 compared to 2008, in the banking sectors of Malta, Latvia, Hungary, Italy, Slovenia, Romania, and Finland, which indicates an increase in the ability of the banks in these countries to meet unexpected demands for cash. In comparison, over the

same period, the liquid asset ratio decreased by more than 10 percentage points in Luxembourg, Cyprus, Slovakia, and Greece.

Figure 6. Liquid asset ratio of banks (%) in the EU Member States

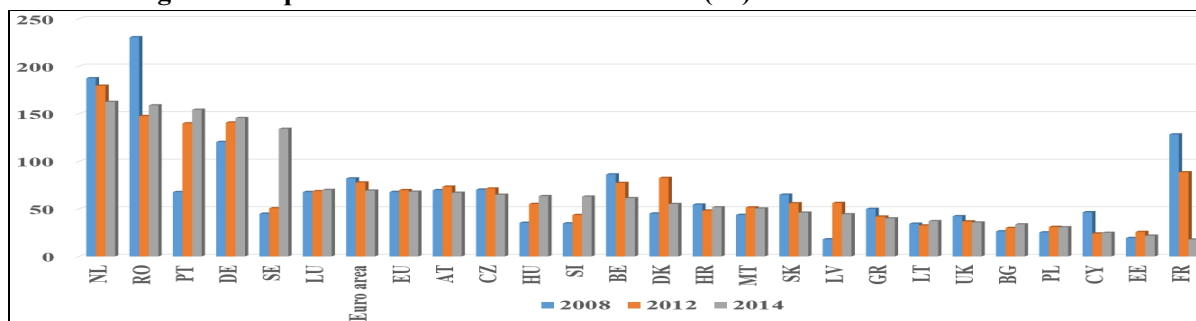


Note: Ireland and Spain are excluded due to the lack of data.

Source: own simulation based on the data provided by IMF eLibrary Data, Financial Soundness Indicators

The *liquid assets to short-term liabilities* indicates the extent to which credit institutions can meet short-term withdrawal of funds without facing liquidity problems. This indicator is replaced by the *liquidity coverage ratio* (LCR) for the countries that fully adopted Basel III. The *liquidity coverage ratio* (LCR) has been transposed into the European regulatory framework by the Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013, on prudential requirements for credit institutions and investment firms, which entered into force on 1 January 2014. According to the European regulations, the liquidity coverage ratio (LCR) will be implemented progressively, beginning with a 60% ratio at 1 October 2015 and increasing it to 70% in 2016, 80% in 2017, and 100% starting 2018. Until the mandatory minimum requirements on the liquidity coverage ratio are fully introduced in the EU, the Member States may retain their national regulations on liquidity requirements. The analysis of banks' liquidity in the EU Member States, by considering the liquid assets to short-term liabilities indicator, shows that this indicator was higher than 60% in half of the EU countries, in 2014 (see figure 6). We may therefore consider that the banks in these countries are adequately prepared to meet the 60% LCR requirement, which came into force on 1 October 2015. In 2014, the average liquidity ratio registered, in the EU and euro area, comfortable levels of 68% and 69%, respectively. It is also worth noting the existence of significant disparities between the banking sectors of the European countries. Thus, the liquidity ratio expressed by the above mentioned indicator ranged between over 130% (in the Netherlands, Romania, Portugal, Germany, and Sweden) and no more than 25% (in France, Estonia, and Cyprus).

Figure 6. Liquid assets to short-term liabilities (%) in the EU Member States



Note: Finland, Ireland, Italy, and Spain are excluded due to the lack of data.

Source: own simulation based on the data provided by IMF eLibrary Data, Financial Soundness Indicators

In conclusion, the recent international crisis has affected the health and soundness of the European banks, particularly those in the countries severely affected by the economic recession and sovereign debt crisis. The

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

deterioration of bank assets quality and reduced profitability and efficiency still are the main vulnerabilities of the banking sector in many EU countries, significantly affecting credit flows to the real economy.

The Basel III agreements and new European regulations require the banks in EU countries to adjust their business models and to restructure their balance sheets to meet the new prudential requirements.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

16. Aiyar, S. et al. (2015). A Strategy for Resolving Europe's Problem Loans. *IMF Staff Discussion Note* No. 15/19, Washington, DC, International Monetary Fund.
17. Geršl, A., Heřmánek, J. (2006). Financial stability indicators: advantages and disadvantages of their use in the assessment of financial system stability. Czech National Bank, *Financial Stability Report* 2006, 69-79.
18. IMF (2013). Modifications to the Current List of Financial Soundness Indicators- Background Paper. IMF Policy Paper, November 13.
19. IMF (2006). Financial Soundness Indicators: Compilation Guide. International Monetary Fund, March.
20. IMF eLibrary Data, Financial Soundness Indicators. Retrieved from <http://data.imf.org/?sk=9F855EAE-C765-405E-9C9A-A9DC2C1FEE47&ss=1412342664798>
21. ***Regulation (EU) No. 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms and amending Regulation (EU) No. 648/2012, the Official Journal of the European Union 176, 27.6.2013.

BANK'S FOREIGN EXCHANGE RISK MANAGEMENT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

**EVSIUKOVA R., PhD, Associate Professor
ȚIPA Pavel, ULIM**

This paper highlights the currency risk management difficulties faced by the banks of the Republic of Moldova in their foreign currency operations. The downturn of the financial condition of the banking sector, was influenced by forced liquidation of three banks and three other large banks under National Bank of Moldova's supervision. These conditions resulted in an unstable national currency, subsequently in high currency rates volatility and other negative phenomena at all economic levels. As a result of the analysis of risks associated with banks' foreign exchange transactions, the author revealed the main factors causing their occurrence, as well as the main directions which have to be taken in consideration by the banks in their foreign currency operations management.

Key words: currency risk management, currency operations, the financial condition, currency rates volatility.

As we know, the currency risk occurs as a consequence of currency rates fluctuations and is represented by the potentially negative results of the banks foreign currency operations. This type of risk emerged as a result of the breakdown of the Bretton Woods monetary system and the subsequent exchange rates system evolution from fixed rates to floating ones. Due to the large number of operations in foreign currencies, performed by banks every day, they are constantly exposed to the currency risk, so its management is vital for accomplishing banks objectives, ideally avoiding losses or at least keeping them at minimum levels [1].

The main function of the foreign exchange risk management is monitoring the levels of the risks the bank is exposed to and taking proper position through setting limits for each hedging instrument and benchmarking for

monitoring the hedging performance [2]. In the currency risk management, banks basically use strategies built on similar principles and procedures. Thus, an initial step taken by the bank is determination of the type of risk and measurement of the associate risk exposure. This step consists from gathering information of the operation that has to be done, such as the type of operation, its duration, volume, currencies involved in the operation, rates volatility, etc. [3]. Then, based on the information, it develops the risk management strategy on the operational level, including the execution process of currency hedging, the hedging instruments to be used, and the monitoring procedures of currency hedges. The third step is execution of exchange rate hedging. This means forecasting exchange rates, hedging approach mechanisms, determining the costs of currency hedging, and the establishment of benchmarks for measuring the performance of currency hedging. After all the measures have been taken, the treasury department or the chief dealer controls the evolution of the level of the exchange rate risk and ensures fast and timely reaction in unforeseen situations [2].

In the legal framework related to banking activity in Republic of Moldova, the risks associated with the currency activity of the banks, are regulated by the law on the open currency position of the bank, establishing the limits of the position, with the purpose of minimizing the possible risks. Thus banks avoided losses in conditions of high price volatility and steep fluctuations of the currencies, that happened in be beginning of 2015.

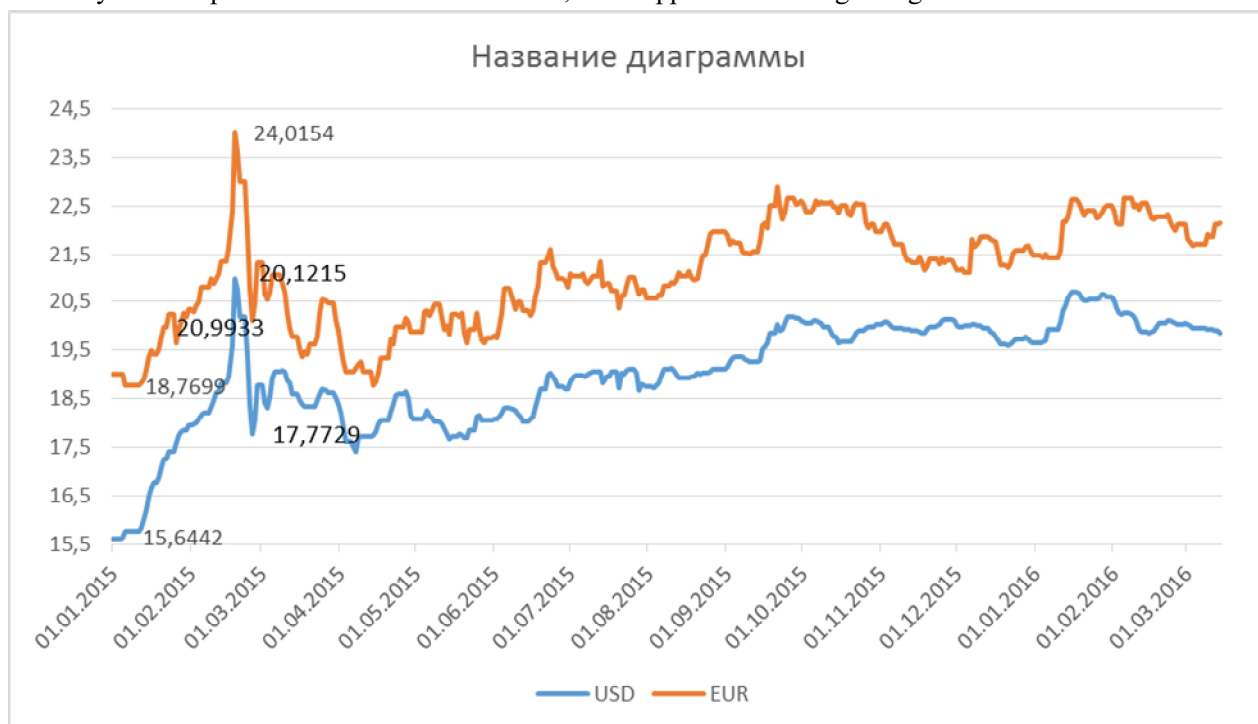


Chart 1. The evolution of the USDMDL in the period of 2015-2016 [4]

In the graph shown above, we can follow a rapid increase in price of the reference currencies (EUR and USD) related to the national currency MDL in an extremely short period of time. In the beginning of January 2015, the MDL was rated at 15,6152 per 1USD and 18,7699 per 1EUR, as, already on 18th of February, 1USD was appreciated at 20,9933 and 1EUR at 24,0154. This means an increase in price of the USD by 34,19% and an increase by 27,94% for the EURO. It was an outcome of a series of frauds, executed by a group of three banks from Moldova, due to high corruption at top governmental levels. Furthermore, these banks have lost their liquidity so the National Bank of Moldova, based on the Moldovan Parliament's decision, was forced to classify their activity as violation of the legislation on banking activity, as well as underperforming, and decided on their forced liquidation. The situation developed as follows, in the beginning it was created a shortage of foreign currency in circulation through

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

displacement out of the country of the currency resources embezzled, which according to the law of supply generated a spontaneous increase in the value of the good, i.e. of the foreign currencies, followed by a rapid drop in price to a value of 17,7729 for 1USD and 20,121 for 1EUR by 25.02.2015 due to the surplus of foreign currency entered in the country, and was demanded to be exchanged, this time creating a shortage of national currency in the exchange offices.

In attempts of stabilizing the national currency, the National Bank of Moldova applied a series of measures which included sales in large amounts of foreign currency reserves, and calling international credits for covering the gap generated by the fraud. These measures were efficient for a short term, helping to steady the steep fluctuations of the national currency, and as we see on the graph, its' inevitable subsequent depreciation on the background of the reference currencies. In time, the environment grew highly unstable, due to high currency rates volatility and periodic fluctuations, subsequently exposing banks to a high degree of currency risk. These events had very tough consequences for the whole economy, leading to a chain of events like problems with portfolios of deposits and credits in foreign currency of the banks due to clients' inability to pay the rates, an almost 3 times inflation increase from 4.6% at the beginning of the year to 13.6% by the end of the year and the base interest rate increase from 8.5% to 19.5% in the same period [4].

Resulting from a high degree of instability of the basic economic indicators, raised foreign currency rates and volatility as well as poor national regulation of the banking sector, our banks adopted a very cautious strategy in their foreign exchange risk management, so the profits made in some operations could cover losses resulted from other operations. These conditions raise concerns about associated risks and their effects on the safety and soundness of banks and overall financial stability. In this way, an appropriate management of the currency operations in Moldova means reviewing net situation of every currency and modifying it according to the overall conditions on the national and international market.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. *Gestiunea riscului valutar în sistemul bancar al Republicii Moldova*, Ștefiriță Natalia, Chișinău 2006
2. IMF Working paper: Exchange Rate Risk Measurement and Management: Issues and Approaches for Firms, Michael Papaioannou, 2006
3. *Mecanisme Valutare 2nd edition*, Ligia Georgesc-Goloșoiu, Bucharest 2006.
4. National Bank of Moldova (online) available at www.bnm.md.

РОЛЬ ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

**ЕВСЮКОВА Раиса,
доктор в экономике, конференциар, ULIM**

In modern conditions of economic development increases the role cash payments, because they are the final stage of any kind of business. It depends on the financial situation of businesses and individuals, therefore, and the state. Cash payments are known can be made either in cash or in a cashless form. Reducing cash turnover and the development of non-cash will strengthen state control over the cash flows that will ensure the completion of the country's budget. To do this, it is advisable to introduce a limit on the restriction of cash purchases in the organized retail trade, as in some countries of the European Union and the United States.

When making cash payments there is a conflict of interests between the supplier (beneficiary) and the buyer (payer): sell "expensive" - to buy "cheap"; beneficiary - first receive the money, and then ship the goods, and the payer

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE

- first item, and then pay for it. This conflict is solved by the proposed regulation of prices, taking into account percent for a bank loan.

Problems of money calculations: payment guarantee, and its timeliness; convergence of movements of money and goods; state control over the cash flows can be addressed through the further development and implementation of new and previously used forms of payment, new technologies, bank credit and other.

Key words: cash payments, cash-cash payments, non-cash payments, payment orders, the payer (buyer), the beneficiary (supplier), payment guarantee timely payment.

В современных условиях развития экономики роль денежных расчетов возрастает, поскольку, они являются завершающей стадией любого вида бизнеса. От этого зависит финансовое положение юридических и физических лиц, следовательно, и государства. Кроме того, от своевременности расчетов с кредиторами зависит доверие поставщиков, банков и других контрагентов к предприятию и отсутствие штрафных санкций по уплате налогов, возврату займов и т.д.

Денежные расчеты необходимо рассматривать как совокупность элементов, обеспечивающих совершение платежа. К ним относятся:

- 1) субъекты – бенефициар (поставщик, получатель денежных средств), плательщик (покупатель);
- 2) форма денег (наличные или безналичные);
- 3) виды счетов, открываемые в коммерческом банке (текущий, депозитный, ссудный (кредитный), временный);
- 4) согласие на оплату (акцепт);
- 5) основание совершения платежа – вид документа (платежное поручение, инкассовое поручение, платежная карточка);
- 6) способ платежа (перевод средств с одного счета на другой, зачет взаимных требований с перечислением сальдо);
- 7) порядок оформления платежных документов (выписка этих документов плательщиком или бенефициаром);
- 8) порядок оплаты платежных документов (платеж совершается до или после отгрузки товара);
- 9) технология (способы) обслуживания банком клиента (общепринятая или система дистанционного обслуживания);
- 10) контроль банка (за правильным заполнением платежных документов, наличием денежных средств, необходимых для исполнения платежных документов).

Денежные расчеты, как отмечалось, могут производиться как в наличной, так и в безналичной форме.

Под налично-денежными расчетами понимаются расчеты, в которых реально участвуют наличные деньги. Они осуществляются путем одновременной передачи-получения денежных банкнот и монет одним лицом другому лицу при выполнении какого-либо обязательства. В нашей стране расчеты наличными деньгами физическими лицами и сельхозпроизводителями осуществляются без ограничений.

Юридические лица ограничены в использовании наличности. В настоящее время лимит составляет 100 тыс. леев в месяц на хозяйственные расходы. Исключение составляют: оплата труда; выплата пенсий и пособий; закупка сельскохозяйственной продукции; приобретение тары и вещей у населения; на расходы, связанные со служебными командировками, и на другие цели в соответствии с действующим законодательством. Все остальные расчеты юридических лица, в соответствии с законом Республики Молдова «О предпринимательстве и предприятиях» должны вести только безналичным путем через банковские учреждения [2].

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Исследования зарубежной практики использования наличных денег показали, что, начиная с 2011 года, в странах Европейского Союза и США экономисты вносили предложения об отмене или сведение к минимуму расчеты наличными деньгами. Обоснованием такого предложения является высказывание профессора экономики Гарвардского университета Кеннет Рогофф: «Анонимность наличных денег охотно используют те, кто совершает незаконные операции или уклоняется от уплаты налогов» [3]. С данным мнением нельзя не согласиться, поскольку при совершении платежей сразу будут отчисляться налоги в бюджет, и осуществляться контроль их правомочности.

Поэтому во многих странах установлены лимиты использования наличных денег при покупках даже физических лиц. Так, например, в Испании Польше для отечественных покупателей установлены ограничения в размере 3000 евро, а для иностранных – до 15 000 евро, в Греции -1500 евро, Франции, Португалии и Италии – 1000 евро. Лимит оплаты наличными в США – 5 000 \$. При проведении любой операции наличными на сумму в 10 тыс. \$ и выше банк или иное финансовое учреждение обязано предоставить в Казначейство специальную форму с данными лица, инициирующего сделку [4].

Однако отсутствуют ограничения на наличные расчеты в таких странах, как Великобритания, Германия, Венгрия, Финляндия и некоторых других странах.

На современном этапе в Республике Молдова полностью отменить расчеты наличными деньгами невозможно из-за недостаточного уровня развития экономики. Поэтому целесообразно будет ввести лимит ограничения на покупки в организованной розничной торговле за наличный расчет.

История развития безналичных расчетов показывает, что они претерпевают изменения складывающимися экономическими условиями. Например, до 2006 года безналичные расчеты внутри республики по различным платежам использовались: платежное поручение, платежное поручение казначейства, акцептованное платежное поручение, документарный аккредитив, платежное требование-поручение, инкассовое поручение и инкассовое поручение казначейства, расчеты векселем, расчеты пластиковыми карточками, а также зачетом взаимных требований и обязательств.

В результате преобразований, связанных с европейской интеграцией и переходом на международные стандарты финансовой отчетности, безналичные расчеты в настоящее время совершаются путем следующих форм расчетов:

- 1) кредитовый перевод;
- 2) инкассовое поручение;
- 3) платежные (банковские) карточки;
- 4) векселя.

При выборе формы расчетов необходимо учитывать следующие условия:

- 1) предприятие является плательщиком или бенефициаром;
- 2) первая ли это сделка или нет, т.е. известны партнеры друг другу;
- 3) характер поставки товара (единовременно или систематически);
- 4) эксклюзивность товара или услуги.

В настоящее время практически только одна форма безналичных расчетов для юридических лиц за товары, услуги, по финансовым обязательствам является кредитовый перевод.

При такой форме расчетов используется платёжный документ, который называется Платежное поручение и представляет собой поручение владельца счёта (плательщика) своему банку перечислить, т.е. списать с его счета сумму, указанную в этом документе на счет бенефициара.

С помощью кредитового перевода может осуществляться оплата товаров (услуг) «после» их отгрузки (выполнения) или «до» (в этом случае плательщик осуществляет аванс или предоплату). Схему расчетов кредитовым переводом после отгрузки товара можно представить следующим образом:

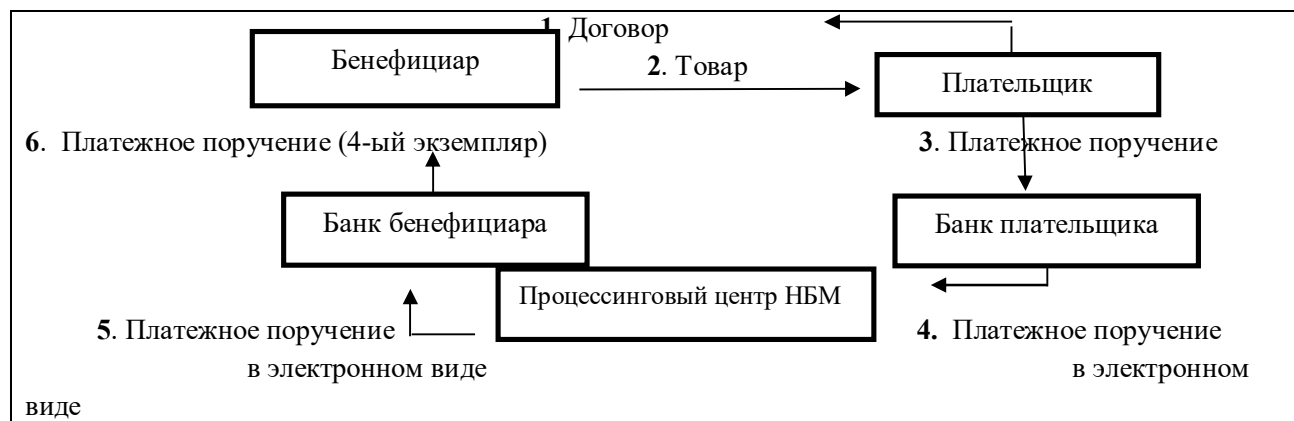


Рисунок 1. Схема расчетов кредитным переводом после отгрузки товара

При условии расчетов «до» отгрузки товара вторая операция, после заключения договора, осуществляется путем выписки и предоставления плательщиком Платежного поручения в свой банк. Затем операции в банках и между банками проводятся аналогично предыдущей схеме, за исключением того, что после зачисления денежных средств на текущий счет бенефициара (поставщика), он отправляет товар в соответствии с заключенным договором.

В отличие от кредитового перевода, инкассовое поручение не может применяться в расчетах за товары и услуги экономическими агентами. Такая форма расчетов применяется:

- при возникновении не исполненных обязательств экономическими агентами перед государством и их контрагентами;
- для беспорного принудительного списания определенных сумм денежных средств со счетов должников;
- только теми органами, которые наделены в законодательном порядке правом. Этими полномочиями обладают: налоговая инспекция, органы социального страхования, таможенная служба, судебные органы и др.

Однако беспорное взыскание денежных средств инкассовым поручением возможно только при их наличии на банковских счетах должников, а при отсутствии или недостаточном размере денежных средств, то есть эти полностью или частично неисполненные инкассовые поручения возвращаются их эмитентам. До 2003 года такие инкассовые поручения направлялись в банковский Реестр (картотека) расчетных документов о беспорном взыскании денежных средств с банковских счетов и оплачивались по мере поступления денежных средств. С развитием рыночных отношений такая банковская услуга должна была оплачиваться, но эмитенты инкассовых поручений отказались. В современных условиях, возможно, возобновить такую практику исполнения этого документа, переложив комиссионное вознаграждение на ответчика, т.е. должника. Это бы ускорило расчеты и погашение долговых обязательств.

Развитие науки и техники обеспечило внедрение и применение новой формы расчетов - это Платежная (банковская) карточка, которая представляет собой стандартизированный и персонализированный носитель информации, посредством которого его держатель с использованием своего персонального кода имеет удаленный доступ к банковскому счету с целью осуществления определенной банковской операции: получение наличности или оплата безналичным способом.

Основными видами платежных карт являются:

- Кредитная карточка - ее держатель может распоряжаться денежными средствами, предоставленными банком в форме кредитной линии.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

– Дебетовая карточка - держатель карточки имеет доступ к собственным денежным средствам, которые есть у него на текущем карточном счете.

– Дебетовая с овердрафтом карточка – это смешанная дебетово-кредитная карточка. Держатель имеет доступ к собственным денежным средствам, а при их отсутствии или недостаточности может получить в пределах кредитной линии.

Участниками расчетов банковскими карточками являются:

1) первичный эмитент – это международные платежные системы, которые выпускают карточки и выполняют посредническую роль между банками, а также занимаются организацией расчетов и обеспечивают техническое взаимодействие между участниками системы (Visa, Master Card и т.д.);

2) вторичный эмитент – это отечественный банк, который предоставляет эту карточку клиенту на основании его заявления (Moldindconbank, FinComBank и т.д.);

3) клиент (физические лица, юридические лица).

При этом следует отметить, что юридическим лицам, как и физическим лицам, открывается специальный карточный счет, на который клиент должен переводить денежные средства с текущего счета. Данная технология, как представляется, усложняет расчеты, а следовательно, и их применение. Поэтому целесообразно операции с картой юридических лиц вести с их текущих счетов, поскольку программное обеспечение банков позволяет вести контроль, как за поступлением, так и расходование средств.

В качестве инструмента безналичных расчетов может использоваться вексель, эмитированный предприятием и, который представляет собой документ, содержащий письменное долговое обязательство, дающее его владельцу беспорное право при наступлении срока платежа требовать от должника, а при неудовлетворении этого требования и от иных обязанных по векселю лиц уплаты денежной суммы, указанной в векселе.

Однако в настоящее время он не нашел своего применения, поскольку в современной экономике республики нет еще предприятий, в платежеспособности которых никто не сомневался бы. Это - с одной стороны, а с другой, - выпуск векселя требует дополнительных затрат, связанных с его защитой от подделок [1, с. 24].

Кроме того, осуществляется развитие таких новых технологий, как дистанционное банковское обслуживание, применение платежных карт и отсутствие реального финансового рынка, как фондовая биржа, на которой вексель мог бы обращаться.

В современных условиях клиенты могут обслуживаться банком 2-мя способами:

1. Общепринятая система: клиенты сами приносят и получают в банке обработанные (исполненные) платежные документы, выписки со счетов.

2. Система дистанционного банковского обслуживания – это система обслуживания коммерческим банком своих клиентов (юридических и физических лиц) «на расстоянии», т.е. удаленный доступ к их банковским счетам.

Такое обслуживание позволяет клиентам банка:

1) получать информацию о состоянии банковских счетов и проведенных операциях,

2) осуществлять платежи с использованием соответствующих программных приложений, методов электронной подлинности (аутентичности) и средств коммуникации.

Расчёты осуществляются по:

– Товарным операциям - за товары, услуги, а так же выполненные работы.

– Нетоварные или финансовые операции – это расчеты по уплате налогов, получению и погашению кредитов, процентов по ним, пеней, неустоек, комиссий и др.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Такая классификация необходима, поскольку по товарным операциям уплачивается налог на добавленную стоимость, а по финансовым – нет.

Кроме того, необходимо различать формы и способы денежных расчетов, и технологию их совершения. Например, расчеты платежными поручениями были внедрены еще в 30 - годах прошлого столетия или списание средств с банковского счета осуществляется только по поручению его владельца, который в современных условиях может это совершить путем предоставления платежного документа на бумажном носителе (платежное и инкассовое поручение, платежная карточка), либо в электронном варианте с компьютера, мобильного телефона и др.

При совершении денежных расчетов существует конфликт интересов между поставщиком (бенефициаром) и покупателем (плательщиком). Содержание этого конфликта состоит в:

- 1) продать «подороже» – купить «подешевле»;
- 2) бенефициар заинтересован вначале получить денежные средства за свой товар или оказанную услугу, а плательщик – вначале получить товар, а затем его оплатить.

Но существуют и проблемы при денежных расчетах:

- 1) проблема гарантии платежа и его своевременность;
- 2) проблема сближения движения денег и товара;
- 3) государственный контроль за денежными потоками.

Наличные расчеты устраняют проблему сближения движения денег и товара, т.к. движение товара и денег совпадает. Но существует конфликт интересов и проблема самого платежа и его своевременность, а также контроль денежных потоков.

При безналичных расчетах государственный контроль осуществляется, поскольку все эти расчеты ведутся через банковскую систему, но существует разрыв между движением товаров и денежных средств во времени и в пространстве, а также сохраняется конфликт интересов, но при этом они взаимосвязаны и поэтому возможно одновременное их разрешение.

Проблема гарантии платежа и его своевременности может быть решена путем:

- 1) применения покрытого безотзывного аккредитива, поскольку при этой форме расчетов банк за счет денежных средств плательщика сразу переводит необходимую сумму в банк бенефициара, которая будет зачислена бенефициару только после исполнения им принятых обязательств, т.е. отгрузит товар;
- 2) использования банковского кредита, например, овердрафта, при котором оплата с текущего счета может быть произведена в сумме превышающей его остаток;
- 3) факторинга, который представляет собой переуступку бенефициаром прав требования денежных средств за отгруженный товар с покупателя, банку.

Современные банковские технологии позволяют решать проблему сближения движения товара и денег путем проведения платежей в режиме реального времени и платежных банковских карт. Это обеспечивает прозрачность денежных потоков юридических и физических лиц, а следовательно, пополнение государственного бюджета.

Конфликт интересов, как это делают в зарубежных странах можно решать следующим образом:

- 1) если товар продается до его отгрузки (совершается предоплата), то цена на него должна быть ниже, поскольку покупатель (плательщик) кредитует своего поставщика (бенефициара);
- 2) при отгрузке товара до его оплаты, т.е. по сути, предоставление поставщиком покупателю коммерческого кредита, цена на товар должна быть выше.

Регулировать цену, по мнению автора, можно посредством процента по банковскому кредиту в зависимости от сроков.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Поэтому совершенствование денежных расчетов, как наличных, так и безналичных необходимо для ускорения оборачиваемости денег, которое обеспечивает сокращение издержек обращения, а также для пополнения бюджета страны и развития экономики в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Евсюкова Р. О расчетах в национальной валюте по товарным и нетоварным (финансовым) операциям. В: Contabilitate și audit, 2004, № 5, с.21-24.
2. Закон Республики Молдова «О предпринимательстве и предприятиях» № 845-XII от 03.01.1992. В: Мониторул Официал ал Републичий Молдова, 1994, № 2, с дополнениями и изменениями.
3. <http://www.finmarket.ru/themes/opinions/?sec=&id=4017859> (прочитано 15.03.2016).
4. <http://psm7.com/cash-limits-that-travellers-should-know-about.html> (прочитано 15.03.2016).

**CONTRIBUȚIA MANAGEMENTULUI CLIENTELEI LA
CREȘTEREA VALORII DE PIAȚĂ A BĂNCII**

ȘTAHOVSCHI Ada, dr., conf.univ., ASEM

Strengthening relationships with clients is the key issue in the bank's market value maximization. Increasing the volume of revenues from customer relations in conditions of strict control of cost dynamics implicitly lead to increased profitability the bank - customer relationship.

Customer management aims to attract new clients, meeting their needs and service level information allowing recording their long-term loyalty to create market value for the bank. Customer relationship management is an important tool not only loyal customer base by making sales - crossed but by taking proactive actions of the resale of products to customers as time.

Keywords: management, bank-client relations, tax, banking products and services.

Consolidarea relațiilor cu clienții reprezintă o problemă primordială în maximizarea valorii de piață a băncii. Creșterea veniturilor din relațiile cu clienții, în condițiile unui control strict al dinamicii costurilor, conduce implicit la creșterea profitabilității relației bancă-client. Dimensiunea bazei de date a clienților băncii și evoluția profitabilității relației bancă-client reprezintă elementele principale ce definesc valoarea de piață a băncii.

Pentru băncile nou înființate, managementul clienților are drept scop atragerea de noi clienți, satisfacerea nevoilor acestora privind nivelul serviciilor și înregistrarea informațiilor care să permită fidelizarea acestora pe termen lung pentru a crea valoare de piață pentru bancă.

Pentru băncile existente, menținerea bazei de clienți și atragerea noilor clienți creează o valoare adăugată pentru bancă. Pentru bancă, valoarea unui client nu constă în faptul că acesta apelează la un nou canal de distribuție pentru a achiziționa un produs nou sau un serviciu, ci mai degrabă, în oportunitatea de a-i oferi o gamă integrată de produse care să vină în întâmpinarea nevoilor sale viitoare.

Astfel, baza de clienți a băncii fidelizată pe termen lung va da o valoare reală de piață băncii respective. Managementul relației cu clienții este un instrument important pentru fidelizarea bazei clienților nu numai prin realizarea unor vânzări dar și prin întreprinderea unor acțiuni privind revânzarea celor mai solicitate produse către clienți pe măsura trecerii timpului.

Tehnologiile noi, dereglementarea și globalizarea prin facilitarea expansiunii rețelei de sucursale a bancilor internaționale au schimbat definitiv sistemul bancar. Introducerea și prestarea de noi servicii și produse bancare cum ar

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

fi ATM-uri (bancomate), Internet banking, call center-uri automatizate, pentru consumatori, a adus o gamă largă de alternative, deși a eliminat natura personală a serviciilor bancare.

Pentru bănci și alte instituții financiare, această competiție face dificilă evidențierea diferențierii competitive și mult mai dificilă evidențierea profitului băncii. Clienții mențin relația cu banca doar până când sunt atrași de ultima ofertă de dobândă pe termen scurt sau de direct mail.

Băncile cu activitate de retail trebuie să se comporte mai degrabă ca niște comercianți cu amanuntul, concentrându-și eforturile pe identificarea unor noi modalități pentru a câștiga clienții, a-i păstra și a maximiza profitabilitatea pe fiecare dintre aceștia.

Băncile cu activitate preponderentă de corporate trebuie să găsească noi soluții financiare personalizate pentru fiecare tip de client pe care să fie gata să le schimbe în mod flexibil pentru alți clienți. În același timp, băncile sunt obligate să cheltuiască bugete imense pentru publicitate pe spot-uri TV și reclame tipărite pentru a atrage noi clienți. De asemenea se încearcă monitorizarea constantă a relației bancă-client concomitent cu creșterea vânzarilor pe fiecare gamă de produse.

Astfel, toate aceste schimbări în comportamentul clienților, precum și cheltuielile mari, atât pentru reclamă și publicitate, determină necesitatea elaborării de către bănci a unei perspective mai largi asupra clientelei și de a gestiona ciclul de viață al unei relații de afaceri. Soluția principală pentru aceste probleme este implementarea managementului relației cu clientela care să devină o strategie de afaceri relațională.

Managementul relației cu clientela reprezintă un proces de adaptare continuă la cerințele pieței, îmbunătățirea deciziilor de marketing, optimizarea procesului de vânzare, având ca scop principal cunoașterea mai amănunțită a clientelei și satisfacerea ei prin livrarea de produse sau servicii calitativ superioare și la un preț cât mai redus.

Prin intermediul managementului relației cu clientela sunt colectate informații care permit companiilor să-i trateze pe clienți la un nivel înalt și are drept scop crearea unor relații profitabile și de durată cu clienți individuali.

Acesta este un proces foarte costisitor și necesită aplicarea unei tehnologii de înaltă performanță, care ar fi capabilă să ofere rapoarte, date statistice într-un timp cât mai scurt posibil, are menirea de a găsi soluțiile cele mai eficiente la problemele cu care se confruntă banca.

Din punct de vedere strategic, managementul relației cu clientela mobilizează resursele în jurul relațiilor cu clienții și încurajează activitățile care maximizează valoarea duratei de viață a relației cu clientul.

Din punct de vedere operational, managementul relației cu clientela leaga procesele de afaceri din cadrul „lanțului de furnizare” de la funcțiile de back-office către toate canalele de contact cu clientul, facilitând continuitatea și consecvența relației cu clientul.

Din punct de vedere analitic, managementul relației cu clientela oferă resursele care permit băncilor să înțeleagă pe deplin segmentele de clienți, să evalueze și să maximizeze valoarea furnizată pe durata ciclului de viață al fiecărui client.

Introducerea managementului relațiilor cu clientela în practica bancară are unele obiective și unele avantaje. Principalele *avantaje* sunt:

- *Creșterea fidelității* – clienții care inter-relaționează cu banca sunt mai puțin susceptibili să migreze către banca concurentă;
- *Scăderea costurilor de achiziție* – este mult mai eficient să-ți păstrezi clienții cei mai profitabili și să dezvolți relația cu ei decât să câștigi clienți noi, care nu simt nimic deosebit pentru bancă;
- *Mai mult profit de la clienții existenți* – atunci când știi ce anume doresc de la tine clienții, îți este mult mai ușor să le vinzi și alte produse sau servicii din gama pe care o oferi.

Obiectivele managementului relațiilor cu clientela:

- reintroducerea accentului personal al relației cu clientul;
- maximizarea duratei de viață a relației cu clientul prin intermediul prestării de noi servicii și produse;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- facilitarea acțiunii imediate pentru a păstra clienții cei mai valoroși;
- identificarea clienților cu risc ridicat și ajustarea corespunzătoare a serviciilor;
- crearea posibilității de a veni în întâmpinarea nevoilor clientului cu oferta potrivită la timpul potrivit;
- creșterea profitului generat de investiția în inițiative de marketing.

Orice instituție financiară de succes care caută să adopte un anumit model de relație cu clientul trebuie să respecte următoarele *cerinte*:

1. *Crearea unei organizații și a unei infrastructuri concentrate pe client.* Acesta înseamnă că toate datele despre clientelă din diverse departamente trebuie aliniate, împarțite și integrate într-o secție comună. Informațiile despre clienți, care există în prezent în diverse baze de date în cadrul băncilor, trebuie să fie compatibile și combinate înaintea efectuării unei analize semnificative.

2. *Obținerea unei imagini corecte asupra categoriilor de clienți.* Pentru a realiza un marketing eficient, trebuie să existe mai întâi o țintă. Pentru a anticipa necesitățile consumatorilor, pentru a îmbunătăți gradul de păstrare a clienților și pentru a identifica oportunitățile de vânzare și pachete de produse, trebuie înțelese mai întâi caracteristicile unice ale fiecărui segment pe o piață din ce în ce mai fragmentată. Pentru a indica cele mai bune oportunități de marketing, vânzări și asistență pentru clienți, băncile trebuie să adopte un cadru de analiză mult mai riguros.

3. *Evaluarea corectă a ciclului de viață a relației cu clientul.* Tinerii care abia au terminat studiile la moment pot fi un segment de clientelă mai puțin profitabil pentru bancă, dar pot deveni mult mai profitabili mai târziu când cariera lor va căpata o traiectorie stabilă. Totuși, acuratețea analizei băncilor în privința ciclului de viață este de multe ori limitată de date și variabile lipsă. De exemplu, banca poate deține date despre depozitele și creditele clienților, dar nu și despre relațiile de investiții, asigurări sau se poate baza pe informații despre media ramurii de activitate pentru a compensa datele pe care nu le deține în cadrul sistemelor proprii. Cu alte cuvinte, în ciuda eforturilor, multe bănci încă nu au o imagine corectă asupra profitabilității clientului.

4. *Maximizarea profitabilității rezultate din fiecare relație cu clienții.* Băncile își îndreaptă din ce în ce mai mult atenția către creșterea profitabilității pe clienții existenți. Păstrarea clienților existenți este mai ușoară și mai puțin costisitoare decât atragerea de noi clienți. În mod normal, aceasta înseamnă că băncile sunt foarte interesate să presteze noi produse și servicii către clienții existenți.

5. *Înțelegerea modalităților de a atrage și păstra cei mai buni clienți.* Clienții existenți și potențiali au acum acces extrem de facil la o gamă vastă de oferte aflate în concurență. Însă din motivul că costul atragerii de noi clienți crește, băncile nu se pot aștepta la dezvoltarea afacerilor doar prin intermediul atragerii unui număr mai mare de clienți. Băncile trebuie să păstreze clientul cât mai mult și să-și construiască baza de clienți privind cu mult mai multă atenție la celălalt capăt al ciclului de viață al relației cu clientul – pierderea clientului.

6. *Maximizarea profitului generat de companiile de marketing.* Pentru a spori profitul generat de companiile de marketing, strategiile de piață trebuie să se bazeze pe înțelegerea corectă a clienților băncii de-a lungul tuturor zonelor funcționale și canalelor de contact.

Din aceste motive trebuie de:

- consolidat informațiile despre client de la toate punctele de contact în vederea generării unei imagini unice asupra acestuia;
- creat unele campanii inteligente care sunt îndreptate către clienții cei mai valoroși sau cei mai probabili de a răspunde, pentru identificarea oportunității celei mai relevante, prin intermediul canalului dorit, la timpul potrivit;
- coordonat sistemele și procesele în vederea generării mult mai facile a programelor de marketing, astfel încât feed-back-ul din campaniile anterioare să poată fi utilizat pentru ajustarea activităților viitoare.

Odata ce o bancă își înțelege baza de clienți, aceasta își poate segmenta clienții pe grupe către care își poate îndrepta servicii adaptate și activități de marketing. Cerințele de afaceri cheie a unei strategii de management al

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

relațiilor cu clientela necesita o infrastructură diferită, una care suportă o viziune unificată și relațională asupra clientului.

Putem identifica în practica bancară curentă *două strategii de afaceri relaționale*:

1. *Cu orientare asupra vânzării produselor și serviciilor bancare.* Se concentrează asupra vânzării produselor financiareacompaniate de costuri ajustate în funcție de risc. Alegerea unui client sau altul se face în funcție de plata de către acesta a prețului ajustat de bancă în funcție de risc. Această strategie este bazată pe vânzarea de produse bancare către clienții care și le doresc la un anumit moment în timp. Strategia relațională prezentată nu poate fi creatoare de relații bancă-client pe termen lung.

2. *Cu orientare asupra relației bancă-client.* Se focalizează asupra relației cu o bază de clienți bine determinată. Necesitățile clienților sunt o prioritate pentru bancă. Produsele și serviciile oferite sunt mereu modificate în funcție de necesitățile clienților și de modificările survenite pe piață. Această strategie de afaceri cere ca banca să aibă personal special desemnat care să coordoneze procesul de derulare a serviciilor oferite de bancă clientului. Banca este interesată de profitul pe client și mai puțin de profitul pe produs.

Băncile care utilizează o strategie relațională cu orientare către relația bancă-client au două avantaje. *Primul avantaj* se referă la obținerea unei profitabilități stabile pe termen lung deoarece clientul în sine este sursa de profit a băncii.

Al doilea avantaj se referă la preferința clientului pentru banca cu care are cea mai stabilă și puternică relație în cazul în care primește oferte de produse similare, și costuri similare.

Analizând cele menționate mai sus putem *concluziona*, că:

– Managementul de vîrf al băncii are ca atribut fundamental elaborarea strategiei băncii și a politicilor bancare adecvate pentru realizarea obiectivelor strategice. Politica bancară este subordonată strategiei de dezvoltare a băncii, strategie care trebuie să cuprindă toate componentele activității băncii, precum: dimensionarea și configurarea structurii organizatorice și de personal, proiectarea produselor și serviciilor, relațiile băncii cu clienții, luînd în considerare evoluția probabilă a mediului financiar, economic, social, intern și extern.

– Obiectivul esențial al oricărei strategii bancare îl constituie nivelul profitului, în condițiile prudenței bancare și supravegherii reglementate a băncii, într-un mediu caracterizat prin risc și incertitudine.

– Sistemele bancare informaționale învechite reflectă o viziune de afaceri tradițională orientată pe proces și produs.

– Cerințele de afaceri cheie a unei strategii de management al relațiilor cu clientela necesită o infrastructură diferită, una care suportă o viziune unificată și relațională asupra clientului.

În acest context putem *recomanda* instituțiilor financiare următoarele:

a) De a elabora și utiliza în practică un management eficient al relațiilor cu clientela care va duce la sporirea profitului și imaginii fidele a băncii;

b) De a efectua o planificare relațională bancă – client, care va asigura instrumentul de management necesar planificării relaționale și care va realiza și o previzionare a produselor și serviciilor ce urmează a fi plasate și realizate clienților precum și a evoluției profitabilității pe client;

c) De a elabora un program specific de marketing pe segmente care va conduce afacerea spre multiple canale de distribuție, permițând diferiților clienți să aleagă unde, când și cum doresc să cumpere. Planurile specifice pe segmente vor cuprinde toate punctele de contact. În particular, vânzările și serviciile vor fi aliniate și coordonate cu distribuția și comunicarea. Preferințele clienților sunt procese conduse pe bază de reguli care alocă clienților informații și mesaje pe care ar trebui să le primească succesiv. În același timp, ei comunică tuturor persoanelor implicate în afacere informația cerută pentru a adăuga valoare relației cu clienții;

d) De a eficientiza interacțiunea cu clienții pe Web care sprijină colectarea de informații privind comportamentul, preferințele și caracteristicile acestora. Tehnologia digitală permite transferul informației într-o

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

singură tranșă prin combinarea Internet-ului cu Intranet-ul (pentru personal și investitori) și Extranet (pentru parteneri și canale) – toate capturând informații dintr-o bază de date și accesând regulile din acea bază de date pentru a orienta luarea deciziei.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Legea RM instituțiilor financiare. Nr.550-XIII din 21.07.1995 În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, 1996, nr. 1 – 2. (cu modificările ulterioare).
2. Regulament cu privire la sistemul automatizat de plăți interbancare. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 39-42/144 din 10 martie 2006.
3. Andone, I., Sisteme inteligente în management, finanțe, bănci și marketing. București: Editura Economică, 1999.
4. Basno, C., Dardac, N. Sisteme de plăți, compensări și decontări. București: Editura Didactică și Pedagogică, 2003.
5. Dedu, V. Gestiunea bancară. București: Editura Economică 1999.
6. Ștăhovschi, A., Soltan, A., Dima, Gh. Aspecte ale reglementării activității bancare. București: Editura Semne, 2012.

ASPECTELE SOCIALE ȘI JURIDICE A INTEGRĂRII ÎN UE

ECONOMIA „VERDE” – OBIECTIV AL STRATEGIEI „EUROPA 2020” PRIORITATE PENTRU
AUTORITĂȚILE PUBLICE

**LAZĂR (CĂS. MUNTEANU) Cristiana Daniela, economist,
Universitatea de Vest din Timișoara**

Ethics in the public procurement is the basis for the efficient use of funds from the public budget. Along with the effective use of the money, the respect for a code of conduct, ethics, in this type of procurement, helps to: minimizing the risks that may occur in connection with the acquisition, stopping corruption, the different types of abuse and traffic of influence.

Cuvinte cheie: dezvoltare durabilă, economie ecologică, achiziție publică ecologică, autoritate publică, strategie. JEL (Journal of Economic Literature) Classification: M41 – Contabilitate, H57 – Achiziții, Q56-Durabilitate

În cadrul Conferinței privind mediul de la Stockholm, în anul 1972, se recunoștea pentru prima dată că la nivel global, activitățile desfășurate de om deteriorează mediul. Astfel se naște un nou concept, conceptul de dezvoltare durabilă, adică de dezvoltare actuală fără a pune în pericol capacitatea viitoarelor generații de a putea răspunde propriilor nevoi. Dezvoltarea durabilă cuprinde mai multe sfere ale activității umane: economia-ca stabilitate și creștere a acesteia, societatea-ca nivel de trai, echitate și dialog social, ecologia-ca evitare a poluării și protecție a resurselor (Ce este dezvoltarea durabilă). În acest context mondial, în anul 1992, pe fondul creșterii populației la nivel global, cercetătorul american William Rees definea noțiunea de „amprentă ecologică”. Această noțiune a fost exprimată ca formulă de calcul prin care întreaga întindere a Terrei este împărțită la numărul de locuitori, rezultând astfel suprafața necesară unui singur individ/organizație de a-și asigura necesarul de resurse și de a ecologiza deșeurile întregii sale existențe. Unitatea de măsură pentru amprenta ecologică este hectarul global, măsurând în fond influența exercitată asupra ecosistemului.

La baza politicii Uniunii Europene de protecție a mediului stă articolul 191 (Titlul XX-Mediul, ex-articolul 174 din Tratatul Comunității Europene), articolul 192 (ex-articolul 175 TCE) și articolul 194 cu privire la energie.

Dezvoltarea durabilă, a devenit obiectiv european odată cu includerea sa în anul 1997, în Tratatul de la Maastricht, iar mai târziu, în 2006 - când se revizuieste Strategia de Dezvoltare Durabilă a Uniunii Europene, se stabilesc următoarele axe prioritare: schimbări climatice și de energie, conservarea resurselor naturale, producție și consum durabile, incluziune socială, transport durabil, sărăcia globală, sănătate publică (Ce este dezvoltarea durabilă).

Politica unui mediu protejat este abordată în 2009 și în Tratatul de la Lisabona, unde se acordă importanță Cartei Drepturilor Fundamentale a Uniunii Europene. În articolul 37 al acestei Carte, se prevedea că politica europeană „trebuie să prevadă un nivel ridicat de protecție a mediului și de îmbunătățire a calității acestuia, care să fie asigurat în conformitate cu principiul dezvoltării durabile” (Stănescu Rodica, București 2012).

Ca reacție la criza economică declanșată în anul 2008, la nivel european a fost adoptată STRATEGIA „EUROPA 2020”, ce reprezintă un plan de creștere economică inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii în perioada 2010-2020, pentru o lume aflată în permanentă schimbare. Această strategie include:

- un procent mai mare de ocupare a forței de muncă în categoria populației cu vârste între 20 și 64 ani;
- accentuarea cercetării și dezvoltării științifice;
- educația, mai ales prin reducerea gradului de abandon al școlii;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

– lupta împotriva excluziunii sociale și a sărăciei;

– protejarea mediului înconjurător (Bilanțul Strategiei Europa 2020 pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii, Bruxelles, 2014).

Venind ca reacție a Europei la criza financiară și economică traversată, prin această strategie, la nivel european s-au elaborat mecanisme de atenuare a riscurilor, de oprire a declinului economic, de găsire de soluții, de atenuare a fragilității economice în statele membre, mai ales în țările care au aderat de curând la Uniunea Europeană. Odată cu acceptarea în Uniunea Europeană, toate statele noi, precum România, s-au angajat să transpună în legislațiile naționale proprii, obiectivele Strategiei Europa 2020, însă pentru acesta este nevoie de eforturi care necesită o coordonare comună în ansamblul european, dar și un efort bănesc național.

Programul Europa 2020 promovează ideea de economie competitivă, prietenoasă cu mediul înconjurător, bazată pe știință și inovație, caracterizată prin niveluri ridicate de ocupare a forței de muncă, productivitate și coeziune socială, și orientată către un consum eficient de resurse (Iosif Anda, Strategia Uniunii Europene în domeniul achizițiilor publice- suport de curs). Astfel, la nivel european, se naște conceptul de economie „verde”, economie bazată pe variante ecologice, care să protejeze mediul cu ajutorul cercetării și inovației. Un rol major în practicarea acestui concept, revine achiziției publice, deoarece aceasta, prin mecanismul său de desfășurare, este unul din instrumentele cele mai eficiente de transpunere în practică a economiei ecologice. Argumentăm acest fapt prin aceea că atât la nivel european, cât și la nivelul țării noastre, autoritățile publice sunt mari consumatoare de buget, iar acest fapt poate dirija în mod major orientarea spre produse/servicii ecologice, prin cerințe specifice, în caietele de sarcini. Prin prisma respectării mediului, s-a și ajuns la această componentă de bază din angrenajul economiei ecologice și anume la achiziția publică „verde” denumită și eco-achiziție, achiziție ecologică sau achiziție „curată”. Există în acest sens, la nivel european, recomandări înspre achiziția ecologică, materializate în documente orientative de tipul „Ghidului achizițiilor publice ecologice”. Acest ghid, nu are un caracter obligatoriu, dar existența lui este bine fundamentată (pag. 2), dat fiind faptul că autoritățile publice sunt consumatori majori în Europa, iar prin achiziții de produse și servicii ce respectă normele de mediu, se poate aduce un plus de valoare domeniilor în care acest tip de achiziții sunt practicate. În acest mod, autoritățile publice prin puterea lor de cumpărare, pot deveni o pârghie de bază pentru canalizarea în direcția dorită a multor componente ale unei economii naționale, respectiv către obiectivele europene de mediu. Dacă achizițiile instituțiilor publice ar avea la bază alături de alte cerințe și criteriul ecologic, pentru ca ofertanții să se poată menține pe piață, ar fi obligați să investească în inovație și tehnologie eco, astfel fiind apărat conceptul de dezvoltare durabilă - adică satisfacerea necesităților actuale fără a afecta mediul în care vor trăi generațiile viitoare. Evident, inovația și cercetarea presupun și apariția de noi locuri de muncă, asigurându-se astfel convergența către alt obiectiv important european: ocuparea forței de muncă. Altfel spus, ofertantul (producătorul) va trebui să investească în domeniul cercetării, inovației, dezvoltării, pentru a obține un produs ecologic, care să-l afirme/mențină pe piață, în acest mod putându-se influența inclusiv transformarea unei societăți (naționale) de consum într-o societate care produce. Pe de altă parte, din punctul de vedere al autorității publice, achiziția „verde” ar contribui la economisirea de bani, pentru că instituția, pe durata de viață a contractului, nu ar avea costuri suplimentare pentru ecologizare și în plus o politică de achiziții ecologice nu presupune schimbări structurale din partea acesteia.

De altfel, și în Directiva 2014/24/UE, prin accentuarea noțiunii de economie „verde”, Comisia Europeană recunoaște rolul important al achizițiilor publice în susținerea produselor și serviciilor ecologice în scopul atingerii țelurilor de mediu stabilite în Strategia Europa 2020. În articolul 18, alineatul 2 al acestei directive, este prevăzută luarea de măsuri adecvate de către statele membre UE în ceea ce privește respectarea mediului, domeniului social și muncii, de către operatorii economici, în executarea contractelor. În Anexa X din aceeași directivă este prezentată o listă a convențiilor internaționale ce trebuiesc respectate în legătură cu mediul, munca și protecția socială, printre care și Convenția de la Stockholm privind poluanții organici persistenți (semnată de România la 23 mai 2001), Convenția de la Viena privind protecția stratului de ozon, Protocolul de la

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Montreal privind substanțele care epuizează stratul de ozon, etc. Abordarea protecției mediului înconjurător, la nivel european și nu numai, din punct de vedere legislativ, a avut în general două dimensiuni :

- legislația orizontală-reprezentată de acte legislative cu rolul de a reglementa procedurile și a furniza mecanisme și metode de îmbunătățire a deciziilor din domeniul mediului;
- legislația verticală-care dezvoltă pe sectoare și domenii specifice, politicile de protecție a mediului și sănătății (Stănescu Rodica, București 2012).

Achiziția ecologică va avea impact asupra economiei, obținerii de sănătate, prin reducerea de noxe emise și creșterea încrederii în autoritatea publică ce practică achiziția verde. Acesta este și argumentul care ne îndeamnă să susținem că primul domeniu în care poate ar trebui să fie practică achiziția ecologică este domeniul sanitar. Sigur că în domeniul sănătății nu pentru toate produsele pot fi cerințe ecologice (materiale sanitare specifice - de exemplu), însă există un avantaj destul de larg de produse auxiliare care ar putea fi obiectul unei achiziții ecologice. Vorbim despre acele produse care vin în sprijinul activității principale a sistemului, aceea de obținere de sănătate, ca de exemplu articole de birotică, tehnica de calcul, energie regenerabilă, etc. , care sunt generatoare de cheltuieli destul de mari la nivelul unei unități sanitare. Astfel achiziția publică ecologică se traduce printr-o alegere extrem de atentă a produselor și serviciilor cumpărate, astfel încât să nu afecteze viitoarele generații, în acest mod asigurându-se o dezvoltare durabilă prin economisirea resurselor naturale și crearea unor condiții de viață și muncă, sănătoase.

În sensul atingerii țelurilor de mediu, a fost creat la nivel european proiectul „ Buy Smart„, a cărui obiectiv este dezvoltarea segmentului de achiziții eficiente energetic și care oferă gratuit consultare în ce privește achiziția verde, prin ghiduri, module de instruire, informații legislative, etc. Acest proiect are 18 parteneri din 15 țări europene, pentru România, conducătorul de proiect fiind Institutul de Cercetari si Modernizari Energetice-ICEMENERG. Proiectul se adresează autorităților publice și nu numai, punând la dispoziția celor interesați, o platformă națională ce va oferi ajutor și elemente de know-how în ce privește acest tip de achiziție. (<http://www.achizitiiverzi.ro>). Pentru crearea unui cadru integrat în vederea dezvoltării piețelor ecologice din România, s-a dezvoltat și proiectul ECOEMERGE, prin care se dorea îmbunătățirea legăturii dintre sistemele de producție (prin eco-inovare) și consumul de produse/servicii ecologice. Acest proiect a avut 2 componente: componenta EcoTehnoNet și componenta Green Procura. Prin prima dintre acestea, au fost întreprinse acțiuni de evaluare a pieței românești, obținându-se: definirea criteriilor pentru organizațiile eco-inovatoare și pentru tehnologiile de mediu, ateliere regionale în eco-inovare. Cea de-a doua componentă, a acționat în sensul: instruirii în domeniul eco-etichetării, organizării de ateliere tematice regionale cu producătorii, comercianții și comunitatea științifică, campaniei media de promovare a consumului de produse/servicii ecologice, etc. . Cel mai important aspect al acestui proiect este faptul că s-au făcut pași concreți în definirea specificațiilor tehnice ecologice pentru caietul de sarcini, în cazul câtorva grupe de produse/servicii, pentru că în mod evident caietul de sarcini – ca element de bază al achiziției – este cel care permite ofertanților să pregătească oferte viabile și la obiect (<http://www.achizitiiecologice.ro>). În achiziția publică ecologică ar trebui să se țină cont de următoarele etape:

- găsirea produselor/serviciilor/lucrărilor celor mai potrivite pentru autoritatea contractantă;
- identificarea corectă a necesităților;
- întocmirea unor specificații tehnice precise;
- stabilirea clară criteriilor de selecție și atribuire.

Domeniile în care achiziția ecologică poate fi aplicabilă sunt: achiziția de clădiri eficiente energetic și de calculatoare, hârtie reciclabilă, echipamente de birou din lemn obținut cu respectarea normelor de mediu, autovehicule electrice, alimente ecologice, electricitate obținută din surse de energie regenerabilă, etc. Decizia unei instituții publice de a face o achiziție ecologică, nu ar trebui să necesite în condiții normale, nici o schimbare structurală, ci doar un foarte bun plan strategic, cunoștințe de mediu și familiarizare cu produsele ecologice din partea personalului din achiziții. În pregătirea unei astfel de achiziții, trebuie acordată o atenție deosebită fazei pregătirii acesteia, prin analiza

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

meticuloasă a trebuințelor, deoarece o achiziție ecologică se poate referi nu doar la produsul ecologic în sine, ci și la faptul că autoritatea contractantă pur și simplu poate cumpăra mai puțin, contribuind astfel la menținerea curată a mediului. De asemenea, claritatea autorității contractante asupra cerințelor este importantă. Astfel, alegerea unui titlu ecologic pentru contract, spre exemplu, va transmite din start mesajul despre performanță și va ajuta ofertanții să identifice mai ușor cerințele. Referitor la condițiile de mediu, achiziția ar trebui să se bazeze pe performanța produsului/serviciului, în acest mod, autoritatea contractantă nemaifiind nevoită să stipuleze în caietul de sarcini amănunte despre caracteristicile pe care ar trebui să le aibă obiectul contractului. În ceea ce privește obiectul contractului, autoritatea publică îl definește în mod liber, atâta timp cât acesta nu denaturează libera concurență între întreprinderile din UE, sau nu îngrădește concurența liberă. De asemenea vor trebui să fie foarte clare: criteriile de selecție, adică cele de excludere, tehnice, financiare (Ghidul achizițiilor publice, pag. 4, 5, 9, 12, 14, 15). Din păcate însă, România nu a elaborat legislație, norme sau metodologii eficiente în scopul susținerii la nivel național a achiziției publice. Ministerul Mediului și Agenția Națională a Funcționarilor Publici, în 2009-2010, au derulat în colaborare un proiect de creștere a gradului de conștientizare a impactului achizițiilor ecologice, care se adresa inclusiv autorităților publice. Astfel s-au născut câteva proiecte utile cunoscute, cum ar fi Programul Rabla și Programul Casa Verde. Alături de insuficiența legislativă, mai sunt și alte piedici, cum ar fi faptul că pe piața românească nu există abundență de produse ecologice care să poată deservi domenii de profil cum ar fi spre exemplu cel al sănătății. Deși încep să existe și în România site-uri cu profil ecologic, acestea se adresează mai mult publicului larg, populației și nu unui domeniu de profil, sau unor autorități contractante cu un anumit profil. De aceea, chiar și în ipoteza în care o instituție publică ar introduce în caietul de sarcini cerințe ecologice, avem sincere îndoieli că pe platforma românească de achiziții publice (SEAP- sistemul electronic de achiziții publice) s-ar putea găsi suficienți ofertanți care să poată respecta acest tip de cerințe, așa încât să se genereze și un mediu concurențial sănătos. O soluție ar fi participarea la achizițiile publice românești, a firmelor europene care au ca obiect de activitate produse ecologice, însă deocamdată, România nu este o țară atractivă pentru acestea. Lipsa de pe piață a mai multor ofertanți de produse/servicii ecologice, ar putea fi catalogat drept un risc de achiziție. O cauză a rarității produselor ecologice ar putea fi faptul că societatea românească nu este încă orientată înspre obținerea de produse ecologice, și oricum puterea financiară a producătorilor români nu poate susține proiecte de inovație sau cercetare pentru acest tip de produse. O soluție pentru firmele producătoare românești ar putea fi accesarea de fonduri europene de dezvoltare, dat fiind faptul că în strategia de dezvoltare până în anul 2020, este susținută cercetarea și inovația ca fiind unul din cele cinci obiective majore ale Uniunii Europene. Însă la nivelul României, ar putea interveni descurajarea datorată birocrăției încă existente în instituțiile care gestionează fondurile, aceasta putând fi altă cauză a dezinteresului manifestat de agenții economici, pentru dezvoltarea produselor ecologice.

Din motivele menționate mai sus, considerăm că un prim pas în orientarea spre ecologie, ar putea fi punerea la punct și mai apoi implementarea unui proiect de studiu practic care să aibă în vedere observarea funcționării achiziției publice ecologice în România. Schița unui astfel de program – pilot ar putea fi:

- alegerea câtorva produse de referință generală, pentru care să se instituie achiziția ecologică;
- alegerea câtorva tipologii de instituții publice participante la proiect, apoi cooptarea în proiect a acestora;
- alegerea ofertanților care să furnizeze produsele ecologice vizate;
- studierea timp de un an bugetar a efectelor economice generate de folosirea produselor ecologice respective, sub aspectul obținerii de economie.

Dacă se obțin rezultate pozitive din punct de vedere al economicității, s-ar putea chiar extinde proiectul la nivel național și legislativ, prin obligativitatea achiziționării ecologice a respectivelor produse-reper din proiect, pentru tipurile de instituții publice care corespund celor din programul pilot. Însă un astfel de proiect presupune mobilizarea de resurse umane și materiale. Prin urmare, acest proiect ar trebui să fie gândit de către un grup de profesioniști de diverse specializări din cadrul aceluiași minister și să se desfășoare la nivel de teritoriu, în diferite zone ale țării.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Protejarea mediului este pentru Uniunea Europeană o direcție căreia i se acordă multă atenție, cu scopul de a realiza durabilitatea stipulată în strategiile sale. Având în vedere cele de mai sus, s-ar putea afirma că investiția în ecologie, este o pârgie forte în menținerea unei economii curate, nepoluante, atât la nivel macroeconomic cât și la nivel microeconomic.

Ca membră recentă în Uniunea Europeană, România poate fi un mediu atractiv pentru întreprinzătorii europeni în ceea ce privește investiția în cercetare și inovare, țara noastră având suficiente resurse umane pentru aceasta. Preocuparea de bază a României trebuie să fie implementarea Strategiei Europa 2020, cu direcțiile sale de bază: incluziunea socială, dezvoltarea durabilă și protejarea mediului. Achiziția ecologică trebuie să facă obiectul unei legislații bine fundamentate, însoțită de metodologii de lucru, așa încât să impulsioneze inovația și crearea de noi locuri de muncă.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Iosif Anda, Conf. Dr., F.E.A.A. Timișoara, suport de curs - „Strategia Uniunii Europene în domeniul achizițiilor publice”, cap 1, „Strategia uniunii europene în domeniul achizițiilor publice”, „Proiectul Buy Smart”, secțiunea „noutăți” prin <http://www.achizitiiverzi.ro> <http://www.achizitiiecologice.ro/ecoemerge.php?act=page-detail&idPage=13>;
2. Stănescu Rodica, prof. univ.dr, coordonator, Institutul European din România, Ghidul politicilor Uniunii Europene broșura nr. 4, București 2012, pag. 10, 11-12, prin http://www.ier.ro/sites/default/files/pdf/politica_de_mediu_brosura_nr.4_.pdf;
- 3.***Carta drepturilor fundamentale a Uniunii Europene, articolul 37, prin <http://www.dri.gov.ro/carta-drepturilor-fundamentale-a-uniunii-europene/> ;
- 4.***Versiunea consolidată a Tratatului privind Uniunea Europeană, art. 191-194, prin http://europa.eu/pol/pdf/consolidated-treaties_ro.pdf;
- 5.***Convenția de la Stockholm privind poluanții organici persistenți, prin <http://www.cdep.ro/proiecte/2004/200/60/0/conv260.pdf>;
- 6.***Directiva 2014/24/UE, din 26 februarie 2014, prin http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.094.01.0065.01.RON;
- 7.***EUROPA 2020- o strategie europeană pentru o creștere inteligentă, ecologică și favorabilă incluziunii, pag. 3, prin <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:ro:PDF>;
- 8.***Comunicare a Comisiei Europene, „ Bilanțul Strategiei Europa 2020 pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii, Bruxelles, 2014, pag 12-15;
- 9.***Ghidul achizițiilor publice ecologice, pag. 2, prin http://ec.europa.eu/environment/archives/gpp/buying_green_handbook_ro.pdf.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE
**ELEMENTE LEGISLATIVE EUROPENE ÎN DOMENIUL SPORTULUI ȘI A
REGLEMENTĂRILOR ECONOMICO-INSTITUȚIONALE ÎN DOMENIU**

MARINESCU Nicolae Cicerone, Lecturer PhD., University of Pitesti, Romania
BELOIU Ramona, Chim. Drd, Director, Romgermed, București
MARINESCU Ioana Andreea, Lecturer PhD., fiz-chim.,
SH University of Bucharest, Veterinary Medicine Faculty, Bucharest
PÎRVULESCU Mihaela, Lecturer PhD. Eng., Bioterra University of Bucharest, Romania
STREZA Viorel Bogdan, Bioterra University of Bucharest

The article notes that the importance of the cultural factor is that the sporting activity of the Council of Europe, in terms of legislation, in terms of sport, is assured by the Board for the Development of Sport. Ideas extensive contextual returning from treatment in the work Ceaușu D. M., - PhD Thesis in Management (University Valahia, 2015), being noted that the attention of the Council of Europe is almost all sporting activities such as promoting sport; human and ethical issues of sport; sport and local authorities; equipment and sports facilities; disciplinary measures; fight against doping and hooliganism; sport and health; sport management; training of workers. It appears holistic influence of changes in the human factor and the economic and managerial structures of European space systems integrated sports. Sport goes through significant structural changes actuation to change laws that involve significant consequences at the national level of each state, including in Romania. In this perspective change must be known, mastered and modeled. Social and economic relationships change national and international requirements depend on the resources of national human capacity, technologies designed and used in dynamic systems engineering and sports facilities.

Keywords: economic and social relations, cultural vector in sport, human and ethical issues of sport, sport management, structural changes.

Se constată că importanța vectorului cultural-sportiv rezidă din faptul că activitatea Consiliului Europei, din punct de vedere legislativ, în materie de sport, este asigurată de Consiliul Director pentru Dezvoltarea Sportului. În viziune europeană, managementul sportiv trebuie să fie operaționalizat între managementul politic (care se referă la interesul și sprijinul național și logistic pentru sport), și managementul comercial (vizând managementul performant pentru rezultate sportive de excepție și marketing productiv la înalt nivel).

Formalizările legislative în domeniu sunt condiționate de asigurarea resurselor financiare. Se observă, de asemenea, că resursele umane devin subiect principal al aplicațiilor în managementul în sport. Omul este cel în jurul căruia se concep și se dezvoltă acțiunile sportive.

Pe aceeași linie de gândire europeană se delimitează importanța selectivă, reorientarea managerilor sportivi europeni în condițiile în care specificitatea domeniului impune aplicațiile metodelor, tehnicilor, procedeelelor ș.a. manageriale în formule particularizate.

Sportul nu poate fi tratat din punct de vedere juridic ca o arie izolată în cadrul societății generale în colectivitățile umane.

Ca atare, în atenția Consiliului Europei se află cvasitotalitatea activităților sportive precum: promovarea sportului (P_s); probleme etice și umane ale sportului (P_{ev}^E); sportul și autoritățile locale ($S\&A_l$); echipament și instalații sportive ($Echip\&I_{nst}^E$); măsuri disciplinare (M_d); lupta împotriva doppingului și a huliganismului (L_{dh}); sportul și sănătatea ($S\&San$); gestionarea activităților sportive (G_{as}); formarea specialiștilor domeniului (F_{sd}); (fig.1).

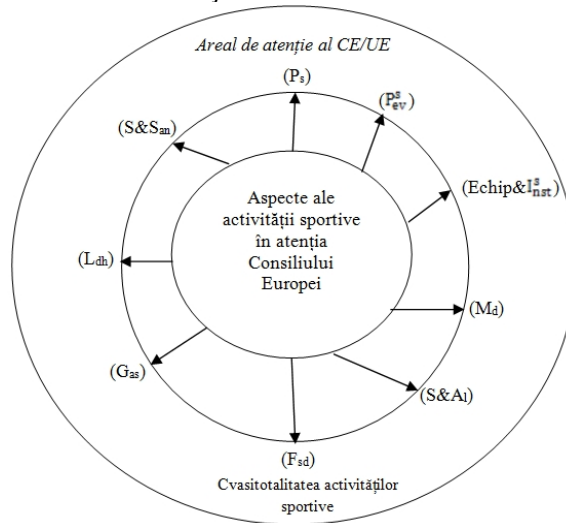


Figura 1. Arealul de atenție al C.E./U.E. pentru cvasi-totalitatea activităților sportive în societatea generală

Apar totuși, în fiecare țară, inclusiv în România, diferențieri legislative de ordin specific în cadrul general al sportului. C.E./ U.E. recomandă armonizarea actelor juridice privind activitățile sportive cu cele generale asumate în economia și funcționarea societății civile. Activitatea juridică a acestei instituții europene se concretizează în rezoluții și reformulări armonizate, care au devenit obligatorii pentru activitatea din România, odată cu devenirea țării ca membră cu drepturi depline în U.E.

Pentru a obține statutul de persoană juridică structurile sportive trebuie să aibă un caracter de durată și stabilitate în timp, să îndeplinească condiții precum: organizare de sine stătătoare, patrimoniu propriu și distinct, scop determinat și licit. Condițiile trebuie îndeplinite cumulativ.

Cerințele și realitățile legislative intră și ele parametric în sisteme iterative/reiterative (de derivare/transformare) prin modelare economică și managerială a entităților sportive. În fapt, persoanele juridice de drept public sunt acelea care urmăresc scopuri de utilitate publică. Cele de drept privat se constituie prin acte juridice de asociere, urmărind și alte scopuri decât cele de utilitate publică. Ca atare, federațiile sportive naționale și persoanele fizice de drept privat, prin natura activității lor, au statut preferențial în cadrul societății civile (*Ordonanța Guvernului României nr.26/2000*). În *Lista Federațiilor sportive naționale*, numărul acestora este 70. Concret, majoritatea federațiilor constituite și funcționale pe teritoriul României au correspondent internațional, fiind practică afilierea și interrelaționarea colaborativă pe discipline sportive și domenii. Funcționarea structurilor sportive de drept public se asigură prin orientarea, dirijarea și controlul prin norme juridice cu conținut constituțional, administrativ, fiscal, iar pentru cele de drept privat se acționează prin spiritul normelor cu conținut de drept civil, comercial ș.a.

Întrucât persoanele juridice sunt de mare diversitate, observăm că structurile sportive ca persoane juridice se pot clasifica după criteriile ce le deosebesc, cu privire la problematica managementului, inclusiv de atragere a resurselor umane, ocupația forței de muncă aspecte recunoscute ca sociale.

Potrivit legii, după scopul lor, persoanele juridice se împart în persoane cu scop patrimonial (societăți comerciale) și în persoane fără scop patrimonial (asociații, fundații). Se deduce că, în fapt, cvasi-totalitatea structurilor sportive sunt persoane juridice cu scop nepatrimonial. Acestea sunt cluburi sportive, asociații județene, ligi profesionale, federații sportive naționale (excepție este clubul sportiv de drept constituit ca societate comercială pe

acțiuni). Prin această structurare se induce potențialul de orientarea activităților sportive din sfera publică spre sfera privată.

Primul profesor de educație fizică din spațiul românesc, *Gheorghe Moceanu*, (1838-1909) pune bazele programei în domeniu. Primele asociații sportive din România a fost înființate la mijlocul secolului al XIX-lea. Una din primele s-a numit „*Societatea de dare la semn*”, înființată în timpul domniei lui Al. I. Cuza). În primii ani ai secolului al XX-lea s-au extins sporturi precum boxul, ciclismul și jocurile de echipă. Primul meci oficial de fotbal din România s-a jucat la Arad în data de 15 august 1899, între două echipe locale. În 1910 a fost înființat primul club de rugby în București. În 1912 a fost înființată în București Federația Societăților Sportive din România, fiind urmată de înființarea Comitetului Olimpic Român în 1914.

Prima instituție de învățământ superior în domeniu, Institutul Național de Educație Fizică, și-a deschis porțile în 1923. În perioada dintre cele două războaie mondiale sportivii români au obținut primele victorii în concursurile internaționale. Evoluția de la începuturi la prezent arată configurarea noului sport românesc și European.

În contemporaneitate, activitatea din punct de vedere legislativ al Consiliului Europei în materie de sport, este coordonată de Consiliul director pentru dezvoltarea sportului.

Odată cu semnarea de către România a accesului în Uniunea Europeană, legislația autohtonă nu poate veni în contradicție sau nu poate fi sub-formulată în raport cu ceea ce se petrece în spațiul comunitar integrat (fig.2).

Elemente juridice reglatoare ale disfuncțiilor în domeniul sportului din spațiul Uniunii Europene sunt egal valabile și aplicabile și în România. Este vorba de apariția/manifestarea unei adevărate „justiții sportive europene”, ce influențează managementul în domeniu.

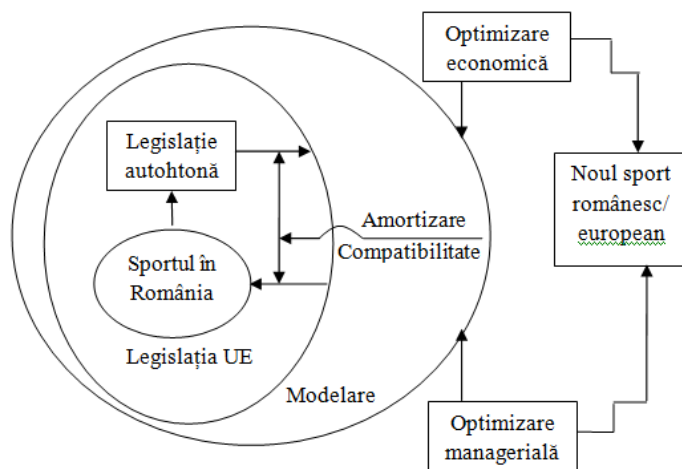


Figura 2. Influența legislației UE asupra procesului de apariție a noului sport românesc/european

În mod concret, în obiectul justiției sportive, se întâlnesc cauze de ordin existențial, administrativ, contencios etc., sau cauze generate de arbitraj, pe terenul sportiv, transferuri sportive, litigii cu interese între organisme-structuri. Pe de altă parte, înființarea de structuri sportive care stau la baza constituirii entităților sportive în care se recurge la folosirea modelelor pentru optimizare economică și managerială, este sub incidența legislativă autohtonă, în completă concordanță cu legislația europeană. Se constată, așadar, influența schimbărilor holistice la nivelul factorului uman și a structurilor economico-manageriale din cadrul sistemelor sportive integrate spațiului European.

Sportul trece prin modificări structurale semnificative datorită acționării legilor schimbării care antrenează consecințe importante la nivelul național al fiecărui stat, inclusiv în România. În această perspectivă schimbarea trebuie

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

cunoscută, stăpânită și modelată. Relațiile economic-sociale naționale și internaționale impuse de schimbare depind de nivelul resurselor, de capacitatea umană națională, de tehnologiile proiectate și utilizate în dinamica modificării sistemelor și infrastructurilor sportive.

În principal, rezultă următoarele aserțiuni concluzive:

- sportul are influență asupra sectorului economic general, global, cu regăsire în elemente concrete în planurile regionale, zonale și locale (naționale);
- în U.E. sportul contribuie la realizarea unei cote de la 1 la 3 la sută din PIB, cu tendință de creștere. Această contribuție se regăsește concretizată în dezvoltarea economică, locală și regională;
- elemente critice manageriale sportive intrate sub incidența exprimărilor epistemologice se referă la managementul stresului în organizații, în societatea generală și starea de bine urmărită a fi instaurată, atinsă; mecanisme fiziologice ale răspunsului la stres din partea oamenilor din colectivități; coeziunea grupului sportiv; coeziunea socială și coeziunea de sarcină; modele conceptuale de comportament uman socializat; evaluarea coeziunii oamenilor din colectivități;
- expresiile de interes pentru nivelurile superioare de studiu a modelării economice și manageriale a entităților din domeniul sportului sunt fundamentate concret prin alegerea scopurilor, ca tehnică de intervenție în sportul de echipă;
- managementul din domeniul sportului reprezintă arta de a conduce oamenii pe baza unui raport inter și pluri-personal. Interacțiunea apare ca o necesitate obiectivă în societate mizând pe structurile ei ierarhice specifice;
- odată cu semnarea de către România a accesului în Uniunea Europeană, legislația autohtonă nu poate veni în contradicție sau nu poate fi sub-formulată în raport cu ceea ce se petrece în spațiul comunitar integrat.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

24. Gâf-Deac, I.I., - *Microeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
25. Gâf-Deac, I.I., - *Macroeconomie*, - Editura FMP, București, 2013
26. Gâf-Deac, I.I., - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Editura Infomin, Deva, 2010
27. Gâf-Deac, I.I., - *Bazele juridice și economice ale sistemelor de resurse în noua economie*, - Editura Infomin, Deva, 2007
28. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și management public modern*, Editura Infomin, Deva, 2010
29. Gâf-Deac, I.I., - *Management public. Practici manageriale pentru personalul din firme și instituții*, Editura Infomin, Deva, 2010
30. Gâf-Deac, I.I., - *Managementul serviciilor publice*, Editura Infomin, Deva, 2010
31. Gâf-Deac, I.I., - *Noile orizonturi juridice și globalizarea*, - Editura Infomin, Deva, 2002
32. Gâf-Deac, I.I., - *Știința administrației și administrație publică*, - Editura Alma Mater, Sibiu, 2011
33. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru management public*, - Editura Infomin, Deva, 2010
34. Gâf-Deac, I.I., - *Îndrumar pentru știința administrației*, - Editura Infomin, Deva, 2010
35. Marinescu, I.A., - *Managementul tehnologiilor informaționale și dezvoltarea eco-tehnologizată a exploatarei și valorificării resurselor minerale*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”. Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, M. Gâf-Deac, E. Doval, M. Dobrin).
36. Marinescu, I.A., - *Aspecte generale privind managementul schimbării în sistemele productive-economice moderne*. Conf. Șt.-Pract. Internaț. „Dezvoltarea Economiei bazată pe cunoaștere”, Chișinău: IMI-NOVA, 14-17 mai 2011. (cu autorii M. Gâf-Deac, L. Hurloiu).
37. Marinescu, I.A., - *Premise contextuale pentru obiectivarea schimbărilor în învățământul superior în raport cu noua piață a muncii*. Conf. Internaț. ODEQA 2011 „Corelația dintre învățământul la distanță și piața muncii”. Acad. Com. Satu Mare: 24 iunie 2011. (cu autorii I. Gâf-Deac, L. Hurloiu).

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

38. Marinescu, I.A., -*Dimensiunea intergenerațională a sustenabilității sanitare conceptualizată cu ajutorul învățării superioare, inclusiv la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
39. Marinescu, I.A., -*Controlul ca demers managerial în schema cu circuite reactive în învățarea superioară la distanță*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 12 dec. 2012.
40. Marinescu, I.A., -*Educație și inovare în societatea globală bazată pe informație*. Univ. L. Blaga Sibiu/USAMV Banat-Timișoara/ USAMV București/Univ. „1 Decembrie 1918” Alba-Iulia: Conf. Naț.-Noi abordări ale calității în învățământul superior. 9 dec. 2011.
41. Marinescu, I.A., -*Managementul echilibrului macrostructural în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoaștere*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.12. pp. 58-66. (cu autor P. Roșca).
42. Marinescu, I.A., -*Comportamentul managerial bazat pe cunoaștere în sistemul educațional de sănătate dominat de telecomunicarea modernă*. În: Volumul „Strategii de dezvoltare socio-economică a societății în condițiile globalizării”. Conf. Șt.- practică Internaț. Chișinău: ULIM, 2012, pp.287- 290. (cu autor P. Roșca)
43. Marinescu, I.A., -*Optimizarea exploatarea curate și valorificarea sustenabilă a resurselor naturale*. În: Volumul „Economica”. Chișinău: ULIM, nr.4(82). Vol.12. pp.15-22. (cu autor P. Roșca).
44. Marinescu, I.A., -*Exploatarea și valorificarea resurselor naturale*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, vol.13. pp. 45-51. (cu autor P. Roșca).
45. Marinescu, I.A., -*Amprenta ecologică și managementul pentru asigurarea modului de viață sustenabil*. În: Analele ULIM, Seria Economie. Chișinău: ULIM, 2012, Vol.13. pp. 81-88. (cu autor P. Roșca).
46. Maria, Gâf-Deac, - *Managementul Afacerilor*, - Ed. FRM, București, 2008
47. Maria, Gâf-Deac, - *Bazele Practicii Manageriale*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
48. Maria, Gâf-Deac, - *Management Operațional*, - Ed. Infomin, Deva, 2011
49. Maria, Gâf-Deac, - *Management Corporativ*. Ed. FMP, București, 2014
50. Maria, Gâf-Deac, -*Management General. Teorie și Aplicații*.,- Ed. FRM, București, 2008
51. Maria, Gâf-Deac, -*Management General pentru Economia bazată pe Cunoaștere. Aplicații în Sistemele Productive Operaționale*, Ed. Infomin, Deva, 2011
52. Maria, Gâf-Deac, -*Managementul Producției* – Ed. FRM, București, 2008
53. Maria, Gâf-Deac, - *Teoria Deciziei* – Ed. FRM, București, 2004
54. Maria, Gâf-Deac, - *Tehnologii Moderne*- Ed. FRM, București, 2004
55. Maria, Gâf-Deac, - *Managementul modelării structurilor tehnologice* – Ed. Infomin, Deva, 2002
56. I. Gâf-Deac, Maria Gâf-Deac, - *Tratat de Tehnologii Moderne* – Ed. FRM, București, 2000
57. Maria, Gâf-Deac, Roșca I.-P.,- *Particularități regionale ale gestiunii corporative în România*., Ed. ULIM, Chișinău, 2014
58. Marinescu, C.N., - *Securitatea mediului și mediul de securitate*, Editura Printech, București, 2008
59. Marinescu, C.N., - *Ingineria concurentă-mijloc de introducere rapidă a noului*, Asociația de Terotehnică și Terotehologie din România, Revista de Management și Inginerie Industrială, București, nr.65-66, 2006
60. Marinescu, C.N., - *Cercetări privind angajamentul specific al economiei României în clusteri bazați pe resurse naturale*, Revista Economică, Sibiu-Chișinău, nr.5-6, 2008
61. Babii, Leonid. - *Micro-, macroeconomie: teorii și aplicații* / L. Babii, A. Trusevici. - Ch., 2004. -191p. - Bibliogr. p.188-189. 13

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE

**POLITICĂ EUROPEANĂ PRIVIND SCHIMBĂRILE CLIMATICE PRIN CREAREA UN SISTEM
ENERGETIC MAI COMPETITIV, MAI SIGUR ȘI O DEZVOLTARE MAI DURABILĂ**

POPESCU Maria, drd. ULIM

Climate policies are fundamental to the future of our planet, while a truly European energy policy is an important factor for competitiveness. The overarching goal of 40% reduction of greenhouse gas emissions for 2030 greenhouse is the basis of the most efficient in terms of cost to an economy with low carbon dioxide emissions. Reduction of at least 27% renewable energy is an important objective to provide stability to investors, boost green jobs and support security of supply. Framework for 2030 expressed the EU's willingness to promote progress towards a competitive low-carbon, the investment stability and the security of energy supply, to ensure that energy remains affordable for households and businesses, sets a higher ambition as regards climate change.

Cuvinte cheie: schimbări climatice, energie, emisii de gaze, surse regenerabile, eficiență energetică

Măsurile privind schimbările climatice și de reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră reprezintă o prioritate pentru țările UE, care, s-au angajat să transforme Europa într-o economie eficientă din punct de vedere energetic, cu emisii reduse de dioxid de carbon. Primul pachet de măsuri ale UE privind schimbările climatice și energia a stabilit trei obiective-cheie pentru 2020: o reducere cu 20% a emisiilor de gaze cu efect de seră, o creștere până la 20% a ponderii energiei din surse regenerabile și realizarea unei îmbunătățiri cu 20% a eficienței energetice.

Primul pachet de măsuri ale UE privind schimbările climatice și energie a fost adoptat în 2008 și a stabilit obiective pentru 2020, înregistrându-se progrese semnificative în direcția realizării acestor obiective. În politicile privind clima și energia pentru 2030, UE a aprobat un cadru integrat care stabilește o serie de obiective principale și de măsuri de politică pentru perioada 2020-2030 și în viitor stimularea negocierilor internaționale privind schimbările climatice. Acesta cuprinde o serie de măsuri și obiective menite să sporească competitivitatea, siguranța și sustenabilitatea economiei, sistemului energetic a UE. De asemenea, cadrul vizează să încurajeze investițiile în tehnologiile verzi, ceea ce contribuie la crearea de locuri de muncă și ar consolida competitivitatea Europei. Îndeosebi, acesta propune următoarele acțiuni:

- un angajament de a continua reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, stabilind un obiectiv de reducere cu 40 % până în 2030 comparativ cu nivelurile din 1990;
- un obiectiv pentru energia din surse regenerabile care să constituie cel puțin 27 % din consumul de energie, cu flexibilitate pentru statele membre în privința stabilirii de obiective naționale;
- eficiență energetică îmbunătățită prin aducerea unor eventuale modificări la Directiva privind eficiența energetică;
- reforma schemei UE de comercializare a certificatelor de emisii, pentru a include o rezervă pentru stabilitatea pieței;
- indicatori-cheie privind prețurile la energie, diversificarea aprovizionării, interconectările dintre diferite state membre și evoluțiile tehnologice, în vederea măsurării progreselor realizate în direcția unui sistem energetic mai competitiv, mai sigur și mai durabil;
- un nou cadru de guvernare pentru raportarea din partea statelor membre, bazat pe planuri naționale coordonate și evaluate la nivelul UE [1].

Principalul acord internațional în acest domeniu este Convenția-cadru a Națiunilor Unite asupra schimbărilor climatice (CCONUSC). Aceasta fost una dintre cele trei convenții adoptate la Summitul Pământului de la Rio din 1992. Până în prezent, a fost ratificată de 195 de țări. A început ca o modalitate a țărilor de a conlucra pentru a limita creșterea temperaturii globale și schimbările climatice și pentru a face față efectelor acestora.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Consiliul tratează în prezent două aspecte referitoare la CCONUSC:

- ratificarea modificării de la Doha la Protocolul de la Kyoto, care se referă la angajamentele asumate în cadrul celei de a doua perioade, cuprinsă între 2013 și 2020;
- negocierile pentru un nou acord global privind schimbările climatice care include toate țările CCONUSC, având ca obiectiv realizarea unei mai mari reduceri a emisiilor la nivel mondial, care ar trebui să intre în vigoare în 2020.

La mijlocul anilor '90, semnatarii CCONUSC și-au dat seama că erau necesare dispoziții mai ferme de reducere a emisiilor. În 1997, aceștia au convenit asupra Protocolului de la Kyoto, care a introdus obiective obligatorii din punct de vedere juridic de reducere a emisiilor pentru țările dezvoltate. Cea de a doua perioadă de angajament din cadrul Protocolului de la Kyoto a început la 1 ianuarie 2013 și se va încheia în 2020. Participă 38 de țări dezvoltate, inclusiv UE și cele 28 de state membre ale sale. A doua perioadă este marcată de modificarea de la Doha, conform căreia țările participante s-au angajat să își reducă emisiile cu cel puțin 18 % față de nivelurile din 1990. UE s-a angajat să reducă emisiile în această perioadă cu 20 % față de nivelurile din 1990 [2].

Principalul punct slab al Protocolului de la Kyoto este că impune doar țărilor dezvoltate să ia măsuri. De asemenea, întrucât Statele Unite ale Americii nu au semnat Protocolul de la Kyoto, Canada s-a retras înainte de sfârșitul primei perioade de angajament, iar Rusia, Japonia și Noua Zeelandă nu participă la a doua perioadă de angajament, protocolul se aplică, în prezent, doar pentru aproximativ 14 % din emisiile mondiale. Cu toate acestea, peste 70 de țări dezvoltate și în curs de dezvoltare și-au asumat diverse angajamente neobligatorii de a reduce sau limita emisiile lor de gaze cu efect de seră [3].

Principalele obiective ale UE pentru Acordul de la Paris:

- un acord ambițios, obligatoriu din punct de vedere juridic, aplicabil tuturor țărilor;
- includerea de ținte clare, echitabile și ambițioase pentru toate țările;
- revizuirea periodică și consolidarea țărilor în raport cu obiectivul „sub 2 C”;
- responsabilizarea tuturor țărilor – una față de alta și în fața publicului – pentru atingerea țintelor lor.

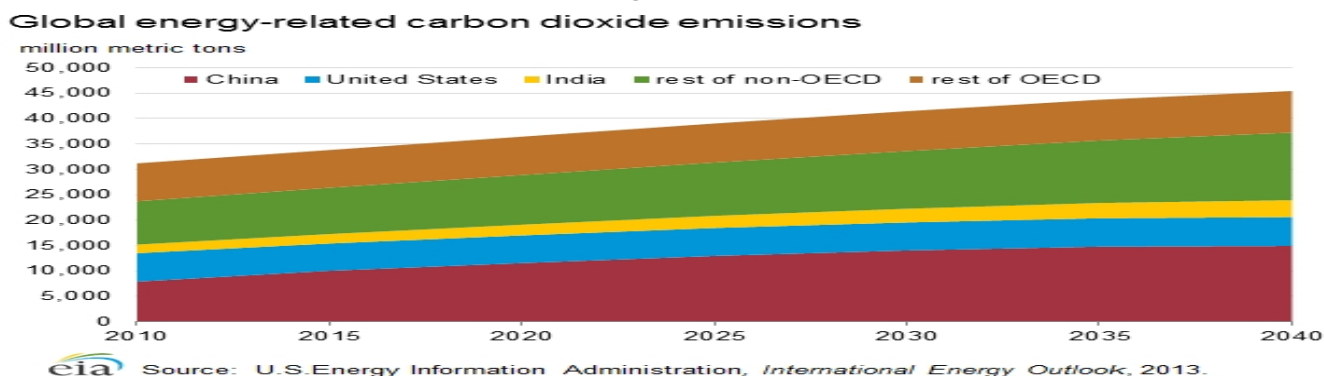
În cadrul unei reuniuni din 23-24 octombrie 2014, Consiliul European a convenit asupra cadrului privind clima și energia pentru 2030 pentru UE. De asemenea, Consiliul European a adoptat concluzii și, în special, a aprobat 4 obiective importante:

- un obiectiv obligatoriu al UE privind reducerea gazelor cu efect de seră cu cel puțin 40 % până în 2030, comparativ cu 1990;
- un obiectiv, obligatoriu la nivelul UE, privind un consum de energie din surse regenerabile de cel puțin 27 % în 2030;
- un obiectiv indicativ la nivelul UE privind îmbunătățirea eficienței energetice cu cel puțin 27 % în 2030;
- sprijinirea finalizării pieței interne a energiei prin îndeplinirea actualului obiectiv de interconexiune a energiei electrice de 10 %, în regim de urgență, nu mai târziu de 2020, în special pentru statele baltice și Peninsula Iberică, și a scopului de a se ajunge la un obiectiv de 15 % până în 2030 [4].

În a doua jumătate a anului 2014, în cursul reuniunilor Grupului de lucru pe probleme de mediu al Consiliului, au fost identificate și discutate o serie de aspecte esențiale referitoare la propunerea privind rezerva pentru stabilitatea pieței. Miniștrii mediului au desfășurat, de asemenea, un schimb de opinii cu privire la această propunere în cadrul unei reuniuni informale a Consiliului, la 16 iulie 2014, la Milano [5].

Consiliul European, reunit la 23-24 octombrie 2014, a ajuns la un acord asupra cadrului de politici privind clima și energia pentru 2030 și a aprobat un obiectiv obligatoriu al UE de reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră. În ceea ce privește schema EU ETS, Consiliul European a afirmat că principalul instrument european pentru îndeplinirea acestui obiectiv privind emisiile va fi o schemă ETS reformată și funcțională, însoțită de un instrument de stabilizare a pieței [6].

Tabelul 1. Emisiile globale de dioxid de carbon



Analiza perspectivelor privind clima și energia. Conferința internațională privind schimbările climatice (COP21) de la Paris (30 noiembrie-12 decembrie 2015)

Cele 28 de state membre ale UE sunt semnatare ale Convenției-cadru a Națiunilor Unite asupra schimbărilor climatice (CCONUSC) și ale Protocolului de la Kyoto, care, obligă legal țările dezvoltate să reducă emisiile cu cel puțin 18% până în 2020. În urma summit-ului de la Copenhaga din 2009, care nu a avut rezultate, Amendamentul Doha la Protocolul de la Kyoto a fost adoptat în 2012, introducând o a doua perioadă de angajamente, 2013-2020. În decembrie 2014 s-au întâlnit la Lima experți, specialiști și parlamentari pentru a negocia un text care să urmeze Protocolului de la Kyoto.

Limitarea încălzirii globale la cel mult 2 grade Celsius față de media temperaturilor din epoca preindustrială, verificarea tuturor angajamentelor asumate de statele semnatare la fiecare 5 ani și ajutor financiar pentru țările în curs de dezvoltare din sud, din partea celor dezvoltate - acestea sunt principalele prevederi ale acordului final prezentat, în cadrul Conferinței internaționale privind schimbările climatice (COP21) de la Paris. Textul acordului propune limitarea creșterii temperaturii globale medii „cu cel mult 2 grade Celsius” și „continuarea eforturilor pentru a coborî această limită de creștere până la 1,5 grade Celsius”. Obiectivul celor 2 grade Celsius, prin raport la epoca preindustrială a fost stabilit în 2009, la Copenhaga și impune reducerea drastică a emisiilor de gaze cu efect de seră (GES) dar și măsuri de economisire a energiei și investiții în energiile regenerabile, precum și planuri de reîmpăduriri pe suprafețe extinse [7].

În ceea ce privește reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, această „diferențiere” rămâne activă: țările dezvoltate „trebuie să fie pe punctul de a adopta obiective ale reducerilor de emisii poluante în valoare absolută”, în timp ce țările în curs de dezvoltare „trebuie să continue să-și îmbunătățească eforturile” în lupta împotriva încălzirii globale, în funcție de situația lor națională [8].

Una dintre dispozițiile cheie ale acordului se referă la constituirea unui mecanism voluntar de verificare a respectării angajamentelor naționale, care se va desfășura la fiecare 5 ani și va reprezenta o continuare a raportului precedent, prima întâlnire fiind prevăzută pentru anul 2018, un bilanț colectiv de acțiune fiind prevăzut pentru anul 2023, prima revizie obligatorie ar urma să aibă loc în 2025.

Prevederi importante se referă la responsabilități clare de monitorizare și raportare, dar și un angajament al statelor dezvoltate de a mobiliza surse de finanțare pentru statele în curs de dezvoltare, transferul de tehnologie și creșterea capacității acestor state de a se adapta la schimbarea climei [9].

Comisarul european pentru climă, Miguel Arias Cañete, a subliniat că Acordul de la Paris este o victorie a întregii Uniuni Europene și demonstrează că Europa este puternică, unită, ambițioasă și vorbește cu o singură voce. „Asta a reprezentat forța noastră în cadrul negocierilor. Astăzi am obținut ceea ce ne-am propus”, le-a transmis comisarul Cañete miniștrilor Mediului din UE. În ultima parte a negocierilor, a fost stabilită o coaliție ad-hoc a statelor

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

ambicioase, din care fac parte peste 100 de țări, printre care SUA, toate statele membre ale UE, Canada, Norvegia, Australia, Mexic, Brazilia și 79 de state din Africa, zona Pacificului și Caraibelor.

Strategia națională a României privind schimbările climatice 2013-2020, abordează în două părți distincte: procesul de reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră în vederea atingerii obiectivelor naționale asumate, și adaptarea la efectele schimbărilor climatice, ținând cont de politica Uniunii Europene în domeniul schimbărilor climatice și de documentele relevante elaborate la nivel european și menționate anterior, precum și de experiența și cunoștințele dobândite în cadrul unor acțiuni de colaborare cu parteneri din străinătate și instituții internaționale de prestigiu.

Componenta de adaptare la efectele schimbărilor climatice din Strategia națională privind schimbările climatice 2013-2020 este menită să reprezinte o abordare generală și practică a adaptării la efectele schimbărilor climatice în România, furnizând direcția și orientările diferitelor sectoare pentru a stabili planuri specifice de acțiune care vor fi actualizate periodic, ținând seama de cele mai recente concluzii științifice privind scenariile climatice precum și de necesitățile sectoriale. Această abordare este o integrare a adaptării în toate sectoarele relevante și va lăsa fiecărui sector libertatea de a găsi cele mai bune soluții pentru adaptarea la nivel sectorial. În acest context, componenta de adaptare la efectele schimbărilor climatice din Strategia Națională privind Schimbările Climatice va fi preluată și îmbunătățită continuu la nivelul administrațiilor publice locale, prin măsuri specifice relevante pentru condițiile geopolitice, contextul economic, necesitățile publice locale; în același timp, autoritățile administrației publice locale vor elabora planuri de acțiune privind schimbările climatice [10].

La COP 21, desfășurat la Paris, în perioada 30 noiembrie-12 decembrie 2015 ministrul român al Mediului, Cristiana Pașca Palmer, care a condus delegația României la lucrările COP21, a declarat cu aceasta ocazie ca semnarea acordului este o realizare cu adevărat istorică. Comunitatea internațională a arătat că, în ciuda tuturor diferențelor, se poate uni și trece peste orice obstacol, pentru a îndeplini un obiectiv comun, acela de a asigura viitorul planetei. Este clar că acest acord, în forma în care a fost adoptat, demonstrează că tranziția către o economie cu emisii reduse de carbon este inevitabilă [11].

Politica energetică a UE este în curs de adaptare la noile realități ale pieței. Răspunsurile U.E. încep din interior, cu noul cadru de politici energetice și climatice 2030, precum și cu eforturile de a finaliza piața internă a energiei, de a dezvolta resursele interne, inclusiv sursele regenerabile de energie, de a diversifica sursele de aprovizionare, de a îmbunătăți eficiența energetică și de a reduce emisiile de CO₂, concomitent cu reducerea expunerii UE la factori neprevăzuți prin consolidarea rezistenței la crize, prin stocuri de urgență și interconexiuni, precum și prin creșterea competitivității. În același timp, schimbarea peisajului energetic global creează noi provocări și oportunități pentru politica externă și de securitate a UE.

Viitoarele politici privind schimbările climatice și energia ar trebui să urmărească echilibrarea diferitelor obiective: căi durabile și credibile către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon, prețuri accesibile la energie, competitivitate europeană și sisteme de energie securizate, într-o deplină unitate pentru a se atinge obiectivele stabilite.

Pachetul de politici referitoare la energie și climat conține și precizări privind nivelul emisiilor de gaze poluante acceptat, astfel ca acestea trebuie să fie reduse cu 40% față de cota la care se situau în 1990, iar producția de energie regenerabilă trebuie să reprezinte 27% din totalul consumului la nivel UE. Obiectivul cadrului este de a stimula un progres continuu spre o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și un sistem energetic sigur care asigură energie la prețuri accesibile pentru toți consumatorii, sporește securitatea aprovizionării cu energie a UE, reduce dependența noastră față de importurile de energie și creează noi oportunități pentru creștere și locuri de muncă, luând în considerare eventualele impacturi asupra prețurilor pe termen lung.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE**

1. Comunicarea Comisiei Europene privind un cadru pentru politica privind clima și energia în perioada 2020-2030
2. www.consilium.europa.eu/ro/
3. Consiliul Europei- Acorduri internaționale în domeniul politicilor climatice
4. Consiliul European (23-24 octombrie 2014)
5. Consiliului Mediu din 3 martie 2014
6. Consiliului European, Consolidarea schemei ETS
7. COP 21 desfășurat la Paris, în perioada 30 noiembrie-12 decembrie 2015
8. Agerpres, As, editor, Codruț Bălu, 12 Dec 2015
9. Conferința internațională privind schimbările climatice - COP21 de la Paris ,30 noiembrie-12 decembrie 2015
10. Strategia națională a României privind schimbările climatice 2013-2020
11. Conferința internațională privind schimbările climatice (COP21) de la Paris,30 noiembrie-12 decembrie 2015

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ В РАМКАХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

**ВОВК Татьяна, аспирантка,
Донецкого государственного университета управления
МАРОВА Светлана, д., гос., упр., профессор,
Донецкий государственный университет управления**

The basic components and structural mechanisms of environmental governance system of secondary education MON Ukraine in terms of integration into the European educational space, isolation classification mechanisms of government on various grounds.

Key words: governance, governance mechanisms, levers of government, institutions of secondary education.

Человек использует окружающую среду для удовлетворения собственных потребностей. Решение таких проблем возможно при гармоничном существовании человека и окружающей среды, рациональном использовании природных ресурсов и их сохранении для будущих поколений, что может быть реализовано при использовании принципов стратегии устойчивого развития. В контексте заведений общего среднего образования необходимо сказать, что ключевым аспектом развития становится экологическая образования школьника. Впервые в 2003 году на сессии Совета ЮНЕСКО была провозглашена десятилетняя образование, устойчивого развития для среднего и высшего образования. В этом же году в Украине экологическое образование становится одним из приоритетных направлений государственной политики. Начинают разрабатываются такие государственные программы: «Охрана природы», «Актуальные проблемы охраны окружающей среды», «Основы экологии», «Экология и рациональное природопользование». По решению N 13 / 6-9 от 20.12.2001 года коллегии Министерства образования и науки Украины «О концепции экологического образования в Украине» ученики старших классов должны приобрести углубленный уровень экологического образования [3, с.15].

Дошкольное, младшая и средняя экологическое образование сегодня реализуется, основываясь, в основном, на преподавании базовых дисциплин, например, «Естествознание», а в старшей школе с 2010 года - ведомая как самостоятельный курс «Экология». С 2010 года приказом Министерства образования и науки,

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

молодежи и спорта Украины внедрена экологию в учебный план, как обязательную дисциплину для 11 классов при стандартном и академическом уровне обучения и в 10 - 11 классах при профильном обучении. Следует заметить, что на сегодняшний день как такое методическое обеспечение и государственное регулирование не имеет четкого регламента. Есть методического обеспечения, методических указаний для учителей, качественных учебников для каждого образовательного уровня. Отсутствие этого не может способствовать развитию экологической и природоохранной образования, а также сформировать у учащихся старших классов личной экологической позиции и умение освещать, что необходимо для будущих специалистов в различных отраслях [4, с.5]. Поэтому для реализации качественной экологического образования необходимо обновить законодательную базу в сфере управления экологическим образованием и обеспечить старшую школу стандартного, академического и профильного обучения качественным методическим и учебным материалом, что позволит будущим специалистам реализовать развитие выбранной отрасли на принципах устойчивого развития.

Отметим, что государственное управление средней образованием в странах мира развивается и трансформируется в новых условиях. На смену централизованному жесткого контроля приходит гибкое управление, а влияние на педагогическую деятельность осуществляется с помощью различных организационно-экономических методов и инструментов.

Сегодня система среднего образования в Украине находится в постоянных изменениях. С одной стороны, это требует совершенствования механизма государственного управления образованием, в том числе разработки принципиально новых подходов к формам, методам управления, определения обоснованных нормативно-правовых аспектов государственного управления экологическим образованием. С другой стороны, организационно-экономическая структура учреждений среднего образования в условиях глобализации и инновационного развития уже не отвечает современным объективным потребностям общества, в частности, становится необходимым создание единого эффективного информационного обеспечения среднего образования. Само понятие управления экологическим образованием предполагает рассмотрение трех составляющих: образование, управление, экология.

Таким образом, реализация среднего образования в свете европейской интеграции Украины, создание предпосылок для углубленных и расширенных отношений его с европейским образовательным пространством актуализирует необходимость научно-аналитического сопровождения этих процессов. Одной из важных составляющих этого процесса является цели определение гуманитарной политики государства.

В условиях глобального информационного общества на экономический рост и повышение экономической эффективности значительно впитывают инновационные технологии [6,с.12]. В этом контексте гуманитарная государственная политика должна обеспечивать расширенное воспроизводство объективной базы образования, обновление механизмов реализации государственной политики в управлении среднего образования и повышения ее уровня.

Подводя итоги можно выделить следующее, на основе проведенного анализа определена структура реализации государственной экологической политики в системе среднего образования в условиях инновационного развития Украины, неотъемлемыми компонентами являются: методы, рычаги, инструменты и правовое, нормативное, информационное и финансовое-экономическое обеспечение, качественного образования школьника. Анализ современного состояния реализации механизмов государственного управления в сфере ЗСО дает основания утверждать, что с позиций системного подхода государственное управление средним образованием с точки зрения экологического развития подрастающего поколения следует рассматривать как целостную структуру, открытую систему с иерархической подчиненности и согласованностью централизованного управления. Поэтому в работе предложена модель механизмов реализации государственной политики в сфере экологического образования учащихся учреждений среднего

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI REGIONALE
ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

образования, целью которого станет профессиональная ориентация учащихся, а со временем подготовка высококвалифицированных специалистов в области экологического менеджмента.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная национальная программа «Образование» (Украина XXI века): Утверждено постановлением Кабинета Министров Украины от 3 ноября 1993 № 896. - М.: Радуга, 1994. - 61 с.
2. Энциклопедический словарь государственного управления / сост.: Ю.П. Сурмин, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко и др. ; под ред. Ю.В. Ковбасюк, В.П. Трощинского, Ю.П. Сурмина. - М.: НАГУ, 2010. - 820 с.
3. Национальная доктрина развития образования Украины // Нормативно-правовое обеспечение образования: в 4 ч. - X., 2004. - Ч.1. - С. 5-24.
4. Национальная стратегия развития образования в Украине на 2012-2021 годы. // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mon.gov.ua/>.
5. Парашенко Л.И. Государственное управление развитием общего среднего образования в Украине: методологии, стратегии, механизмы: [монография] / Людмила Ивановна Парашенко. - М.: Издательство Мастер книг, 2011. - 536 с.
6. Парашенко Л.И. Формирования понятийно-категориального аппарата государственного управления средним образованием [Электронный ресурс] / Людмила Ивановна Парашенко // Электронное издание НАГУ. - 2010. - № 1. - Режим доступа к журн.: <Http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10pliota.pdf>.
7. Приходченко Л. Л. Обеспечение эффективности государственного управления на принципах демократического управления: Автореф. дис. ... Д-ра наук гос. упр. : 25.00.02 / Людмила Леонидовна Приходченко; Класси. приват. ун-т. - Запорожье, 2010. - 36 с.