

**MINISTERUL EDUCAȚIEI AL REPUBLICII MOLDOVA
UNIVERSITATEA DE STAT „ALECU RUSSO” DIN BĂLȚI
FACULTATEA ECONOMIE**

Premisele dezvoltării economiei naționale în contextul crizei economice

28 – 29 mai 2010

Materialele Conferinței Științifico-Practice Internaționale

**Bălți
Presa universitară bălțeană
2010**

CZU 338 (478) (082)

P.90

*Materialele conferinței sînt recomandate spre publicare
de Senatul Universității de Stat „Alec Russo” din Bălți*

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

„Premisele dezvoltării economiei naționale în contextul crizei economice”, conf. șt.-practică (2010; Bălți). Premisele dezvoltării economiei naționale în contextul crizei economice: Materialele conf. șt.-practice, 28-29 mai 2010 / col. red.: Leonid Babii, Andrei Balînschi, Adrian Șimon [et al.]. – Bălți: Presa univ. bălțeană, 2010 (Tipogr. Univ. de Stat „Alec Russo” din Bălți). – 298 p.

100 ex.

ISBN 978-9975-50-022-7

338 (478) (082)

Responsabilitatea pentru conținutul și redactarea articolelor revine autorilor

Colegiul de redacție: Leonid Babii, dr. hab. în economie, conf. univ.; Ala Trusevici, dr. în economie, conf. univ.; Andrei Balînschii, dr. în economie, conf. univ.; Adrian Șimon, dr. în economie, conf. univ.; Nelli Amarfii-Răilean, dr. în economie, conf. univ.; Veaceslav Pînzari, dr. în drept, conf. univ.

Aducem mulțumiri sponsorilor conferinței:

SA „Barza Albă”

SA SRL „VAD NORD”

SA KNAUF

SRL „Bălți-Gaz

SA „Floarea Soarelui”

SA „CET NORD”

Tehnoredactare: **Liliana Evdochimov**

Tiparul: *Tipografia Universității de Stat „Alec Russo” din Bălți*

© *Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți*

ISBN 978-9975-50-022-7

S U M A R

Secțiunea I.

POLITICI ȘI MODELE DE DEZVOLTARE A SECTORULUI REAL AL ECONOMIEI NAȚIONALE

Boris BOINCEAN , <i>Dezvoltarea durabilă a sectorului agrar în Republica Moldova – premiza depășirii crizei economice locale și globale</i>	6
В. Г. МОШНЯГА , <i>Экономический кризис и миграция: case study – Республика Молдова</i>	12
Leonid BABII , <i>Unele aspecte de creștere a eficienței economice și particularitățile crizei economice în agricultură</i>	15
Leonid BABII , <i>Aspectul metodologic al analizei marginale a profitabilității producției agricole</i>	18
Petruța BLAGA , <i>Programe și măsuri pentru dezvoltarea forței de muncă din România</i>	20
Petruța BLAGA , <i>Tendențe și particularități ale activității de construcții în perioada 1990-2008 în România</i>	24
В.Ф. КИФЯК , <i>Теоретические аспекты создания и функционирования трансграничного бизнес-инкубатора в сфере рекреации и туризма</i>	28
Н. В. ТРУСЕВИЧ , <i>Дистанционное образование: понятие, сущность и необходимость</i>	31
А. М. ТРУСЕВИЧ , <i>Международная интеграция в образовании и её эффективность</i>	38
Л. Д. КОТЛЯРОВА , <i>Совершенствование организационного механизма управления качеством при производстве молока</i>	43
А. В. ЗОРИН , <i>Государственное регулирование развития рынка земли в России</i>	45
Елена АКУЛАЙ , Ольга ПАСЕЧНИК , <i>Консолидация женских бизнес-ассоциаций Молдовы как фактор развития предпринимательства</i>	49
О. И. КАЗАНЦЕВА , <i>Новое качество экономического развития</i>	52
Н. А. РЫБАК , <i>Потребительство как одна из причин современного мирового кризиса</i>	57
Brăduț Vasile BOLOȘ , <i>O abordare strategică asupra crizei economice</i>	59
Т. М. ВАСИЛЬКОВА , М. Б. КОМАРОВА , <i>Формирование сельскохозяйственного консультирования в условиях экономического кризиса, на примере Костромской области</i>	62
Е. В. КОРОЛЕВА , <i>Комплексное инновационное развитие сельских территорий</i>	66
О. В. НИКУЛИНА , <i>Кластеризация экономики как механизм формирования региональной инновационной системы</i>	70
Анна РУДЕНКО , <i>Экологические проблемы спиртового производства в условиях рыночной экономики</i>	74
Е. В. КРЮКОВА , <i>Свободные экономические зоны как одно из направлений развития реального сектора национальной экономики</i>	77
Logica BANICA , Dana PÎRVU , Alina HAGIU , <i>Măsurile anticriză accentuează criza economică în România?</i>	81
Ioan PASTOR , <i>Corupția – sindromul instituțiilor de proastă calitate și a creșterii economice lente</i>	85
Natalia BRANAȘCO , <i>Migrația internațională a forței de muncă în contextul crizei economice mondiale</i>	88
О. В. РАКИЕВА , <i>Изучение мировой практики применения различных инструментов кластерной политики в качестве приоритетного направления экономического развития</i>	90
Nelli AMARFII-RAILEAN , Lilia CORSAN , <i>Strategii de dezvoltare a rețelei asociațiilor de economii și împrumut în condițiile crizei economice</i>	94
Adriana BUZDUGAN , <i>Infrastructura serviciilor publice</i>	98
Stela EFROS , <i>Trăsăturile și caracteristicile antreprenoriatului contemporan din Republica Moldova</i>	100
Raluca ȘIMON , <i>Globalizarea – o societate deschisă</i>	103
Corina CEBANU , Nelea LISAC , <i>Analiza perspectivelor activității unei Zone Economice Libere în cadrul mun. Bălți</i>	105

Secțiunea a II-a

ADAPTAREA SECȚIEI DE MANAGEMENT ȘI MARKETING AL ÎNTREPRINDERII LA CONDIȚIILE CRIZEI ECONOMICE

Natalia BURLACU , Nelu MOCANU , <i>Managementul anticriză în cadrul întreprinderii</i>	111
Ioan PASTOR , <i>Măsurile manageriale de adaptare la perioada de criză</i>	114
Renáta MYŠKOVÁ , <i>Responsibility of Managers in Risk Management</i>	118
Ivan LUCHIAN , Angela FILIP , <i>Marketingul pieței valorilor mobiliare</i>	121
Ирина МОБИЛЭ , <i>Стратегические направления управления персоналом предприятия в условиях экономического кризиса</i>	124
Iuliana DRAGALIN , <i>Evoluția managementului calității</i>	126
Carolina TCACI , <i>Conceptul abordarea sistemică a întreprinderii producătoare</i>	129

Maria OLEINIUC , <i>Dinamica personalului la întreprinderile de prelucrare a laptelui și influența lui asupra activității lor economice</i>	133
С. А. АРУТЮНЯН , <i>Внешние эффекты функционирования рынка туристских услуг</i>	137
Dan BALAMACI , <i>Gestiunea terminalelor – strategii manageriale</i>	141
Oana BOCANETE , <i>Instrumentarul de estimare a eficienței activității financiare în cadrul managementului corporativ</i>	142
Elena ROBU , <i>Turism balnear – turism de sănătate, un segment major al pieței turistice naționale și internaționale</i>	144
А. Г. ГАЗИЗОВА , <i>Программно-целевой метод как способ повышения конкурентоспособности национального туристского комплекса в условиях кризиса</i>	146
Э. Г. ГАЗИЗОВА , <i>Туризм и индустрия гостеприимства в условиях экономического спада. Взаимодействие социальных сетей и индустрии досуга. Социальные сети для туристов</i>	149
С. С. СПИЦЫНА , <i>Кластерная морфология регионов: аналитические инструменты анализа</i>	152
А. В. КУДЕЛИН , <i>Маркетинговые исследования в области потребительских предпочтений молока в Костромской области</i>	155
Ю. Н. ТОМАШЕВСКАЯ , <i>Кластерная морфология регионов: аналитические инструменты анализа</i>	157
Rodica SLUTU , <i>Marketing intern – o abordare a întreprinderilor moderne</i>	161
Лилия КИСЕЛЕВА , <i>Использование инструментов маркетинга в управленческой деятельности предприятия</i>	164

Secțiunea a III-a

PROBLEMELE ACTUALE ALE CONTABILITĂȚII, STATISTICII, ANALIZEI ECONOMICE ȘI AUDITULUI

Tudor TUNARI , <i>Probleme actuale ale contabilității în sectorul corporativ</i>	166
Anatolie IACHIMOVSCI , <i>Aspecte metodologice de planificare a auditului intern</i>	167
Angela DELIU , Aliona DUNLICHER , <i>Tehnici și proceduri eficiente de calculare a uzurii mijloacelor fixe</i> ..	171
Nelli AMARFIU-RAILEAN , <i>Investițiile imobiliare: abordări contabile naționale și internaționale</i>	177
Neli MUNTEAN , Galina MORARI , Diana CRICLIVAIA , <i>Analiza eficienței utilizării resurselor materiale pe baza indicatorilor generalizatori sintetici</i>	180
Анна ЗАКЕРНИЧНАЯ , <i>Особенности учета обесценения финансовых инструментов в соответствии с требованиями МСФО</i>	182
Valentina PANUȘ , <i>Utilizarea rapoartelor contabile interne în procesul decizional managerial</i>	185
Л. КУЗЬМИН , <i>Обеспечение хозяйственной деятельности предприятия: учетные подходы</i>	188

Secțiunea a IV-a

TENDINȚE ACTUALE ÎN EXTINDEREA RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE, ATRAGEREA DE INVESTIȚII, DEZVOLTAREA INOVĂRII ȘI ROLUL BĂNCILOR COMERCIALE ÎN ACEST PROCES

Галина УЛЬЯН , Анжела ШЕСТАКОВСКАЯ , Мария КОЖОКАРУ , <i>Понятие инвестиционной деятельности предприятия и ее элементы</i>	192
А. В. БАЛЫНСКИЙ , <i>Проблемы формирования инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности муниципального образования в кризисных условиях</i>	195
Андрей БАЛЫНСКИЙ , Сергей КУЛИБАБА , <i>Проблемы разработки эффективного инвестиционного паспорта муниципального образования</i>	201
Сергей ГАКМАН , <i>Еврорегион «Верхний Прут» как потенциал экономического сотрудничества приграничных территорий Украины, Республики Молдова и Румынии</i>	205
Adrian ȘIMON , <i>Leasing-ul alternativă de finanțare</i>	210
О. А. НАГОРНАЯ , Ю. А. КОВАЛЕНКО , <i>Учет регионального аспекта системного риска как фактор повышения инвестиционной привлекательности национальных предприятий на примере ОАО «Запорожсталь»</i>	214
Анжела ШЕСТАКОВСКАЯ , <i>Механизм управления инвестиционной деятельностью – его структура и основные функции</i>	219
Анжела ШЕСТАКОВСКАЯ , Алла ТРУСЕВИЧ , <i>Экономическая сущность и социально-экономическое значение инвестиций</i>	222
L. E. GALYAEVA , G. KIBOVSKY , <i>Development models for the financial sector of national economy during crisis</i>	225
Pinca GOROBET , Aurelia MARIANCIUC , <i>Carențele politicii investiționale ale statului în Republica Moldova</i>	227
О. В. КОНАНЫХИНА , <i>Модель ЧПП – как инструмент повышения инновационной активности предпринимательских структур национальной экономики</i>	229
Rodica BIVOL , <i>Oportunități de alegere între creditarea bancară și finanțarea prin leasing a întreprinderii de transport</i>	232
Elena CRUPOVNIȘCHI , <i>Stimularea investițiilor de risc prin acordarea înlesnirilor fiscale</i>	233

Наталья АНДРУСИШИН, Марьяна БИЛЬ, Людмила МИХАЙЛЮК, Миграционно-инвестиционное обеспечение социально-экономического развития региона (по результатам социологического опроса)	235
Valeriu CERTAN, Olga POALELUNGI, Unele abordări ale politicilor migraționale în atragerea investițiilor și statisticile migraționale	239
О. В. ФОМИЧЕВА, Система государственной поддержки инвестиционной деятельности в АПК Костромской области	243
Е. В. ЗАЙЦЕВА, Особенности регионального регулирования инвестиционной деятельности в лесном хозяйстве	246
Adrian ȘIMON, Leasing market in the Republic of Moldova	249
М. Д. ВРОНСКИХ, Особенности развития и риски с/х производства Молдовы в условиях кризиса	253

Secțiunea a V-a

AJUSTAREA CADRULUI NORMATIV LA NOILE REALITĂȚI ECONOMICE

Veaceslav PÎNZARI, Aspecte critice privind evoluția unor instituții din domeniul succesiunilor și a dreptului familiei în condițiile ajustării cadrului normativ la noile realități sociale	259
Eduard BOIȘTEANU, Marina MELNIC, Unele reflecții juridice privind modelarea deciziilor angajatorului în segmentul resurselor umane în vederea optimizării cheltuielilor pentru personalul angajat	263
Raul Felix HODOȘ, Despre reglementarea plății și a comerțului electronic în dreptul internațional și local	266
Valentin CAZACU, Ion DĂNOI, Dreptul consumatorului de a fi informat	269
Stela GAVAJUC, Răspunderea patrimonială a judecătorilor în Republica Moldova	272
Lucian SĂCĂLEAN, Actualitatea demersului economic global	275
Serghei GAVAJUC, Primirea unei remunerații ilicite pentru îndeplinirea lucrărilor legate de deservirea populației: abordări teoretico-normative	279
Ina ODINOKAIA, Reflecții privind particularitățile reformei sistemului de asigurări sociale	282
Eduard DEMCIUC, Unele considerente cu privire la reglementarea contractului de donație	285
Cristina CRAEVSCAIA, Auditul intern public în contextul modernizării managementului financiar	287
Sergiu BOCA, Rolul contractului civil în asigurarea eficienței și dinamicii circuitului economic	289
Ghenadie MOLDOVANU, Considerații privind noile reglementări în domeniul activității bancare	290
Sergiu ZAGORULICO, Ajustarea cadrului normativ la noile realități economice	294
Eduard DEMCIUC, Natura juridică a contractului de concesiune în lumina reglementărilor juridice actuale	297

SECȚIUNEA I POLITICI ȘI MODELE DE DEZVOLTARE A SECTORULUI REAL AL ECONOMIEI NAȚIONALE

DEZVOLTAREA DURABILĂ A SECTORULUI AGRAR ÎN REPUBLICA MOLDOVA – PREMIZA DEPĂȘIRII CRIZEI ECONOMICE LOCALE ȘI GLOBALE

Boris BOINCEAN, doctor habilitat în științe agricole, profesor cercetător,
Universitatea de Stat „A.Russo”,
Centrul Științifico-Practic „Selecția” (mun. Bălți)

Industrialization of agriculture has led to the aggravation of economic ecologic and social problems of agriculture. A new concept of agricultural intensification based on a more intensive recycling of nutrients and energy inside of each farm instead of increased inputs of nonrenewable sources of energy and their derivatives (mineral fertilizers, pesticides) should be considered in order to increase the sustainability of agriculture. State policy should support environment and social friendly systems of agriculture.

The dynamic of economic and energetic efficiency for production of different field crops in the Republic of Moldova for the period 1966-2009 are analyzed in order to prove the urgent need for the transition to a more sustainable agriculture.

Agricultura Republicii Moldova ca și agricultura majorității țărilor din lume se confruntă în mare măsură cu probleme similare din cauza tendinței de dezvoltare economică. Modelul industrial de intensificare a agriculturii a devenit comun pentru toate țările lumii, indiferent de posibilitățile și particularitățile lor. Folosirea intensă a surselor energetice nerenovabile și derivatelor lor (îngrășăminte minerale, în deosebi de azot, pesticide etc.) a fost stimulată de prețurile relativ mici și lipsa unui mecanism de evaluare a aplicării lor asupra mediului ambiant și sănătății oamenilor.

Conceptul „revoluției verzi” era bazat pe creșterea continuă a productivității culturilor și animalelor sub influența inputurilor din exterior la aplicarea concomitentă a noilor soiuri (hibridi) de plante și rase de animale cu un potențial de producție mai înalt și toleranță la factorii nefavorabili ai mediului ambiant (rezistență la boli, dăunători, secetă etc.).

În realitate creșterea nivelului de producție a avut loc la etapele inițiale de intensificare a agriculturii urmate apoi de stabilizarea și ba chiar reducerea nivelului de producție. Despre acest fapt ne mărturisesc atât rezultatele obținute în experiențele de lungă durată a Institutului de Cercetări pentru Culturile de Câmp „Selecția”, cât și producțiile medii pentru Republica Moldova la diferite culturi în perioada 1962-2008 (fig. 1-4).

De menționat că producția grâului de toamnă în perioada din 1962 până în 1972 a crescut mai bine de două ori atât în experiențele de lungă durată cât și în medie pentru Republica Moldova (fig. 1). Producția grâului de toamnă a rămas la același nivel până la moment în experiențele de lungă durată a ICCC „Selecția” fiind afectate în mare măsură doar de înghețurile din iarna anului 2003. Producția medie a grâului de toamnă în Republica Moldova a obținut o tendință evidentă de reducere începând cu anul 1994, ceea ce a fost determinat de un șir de factori (reforme socio-economice, adaptarea insuficientă a sistemului de agricultură la condițiile stresante a mediului ambiant, reducerea fertilității solului etc.).

Aceași legitate poate fi urmărită și la sfecla de zahăr cu excepția doar că începând cu anul 1999 apare tendința de reducere a nivelului de producție și în experiențele de lungă durată a ICCC „Selecția” (fig.2).

La porumb pentru boabe tendința de reducere a nivelului de producție în experimentele de lungă durată se observă începând cu anul 1994, fiind analogică celei observate în producerea din Republica Moldova (fig.3).

La floarea soarelui dinamica nivelului de producție a fost influențată de atacul intens de boli (putregaiul alb și cenușiu) în perioada anilor 1967-1981, care a contribuit la reducerea drastică a nivelului de producție, în deosebi, în experiențele de lungă durată a ICCC „Selecția”. Începând cu anul 1982 producția a crescut datorită replasării soiurilor cu hibridi de floarea soarelui cu o toleranță mai înaltă la boli. Ca și în cazul sfeclei de zahăr și porumbului la boabe producția florii soarelui a avut o tendință bine pronunțată de reducere începând cu anul 1994 atât în experiențele de lungă durată a institutului cât și în producere. (fig. 4).

La toate culturile, atât în producere, cât și în experiențele de lungă durată, permanent au fost cultivate soiuri și hibridi cu performanță mai înaltă comparativ cu perioada precedentă.

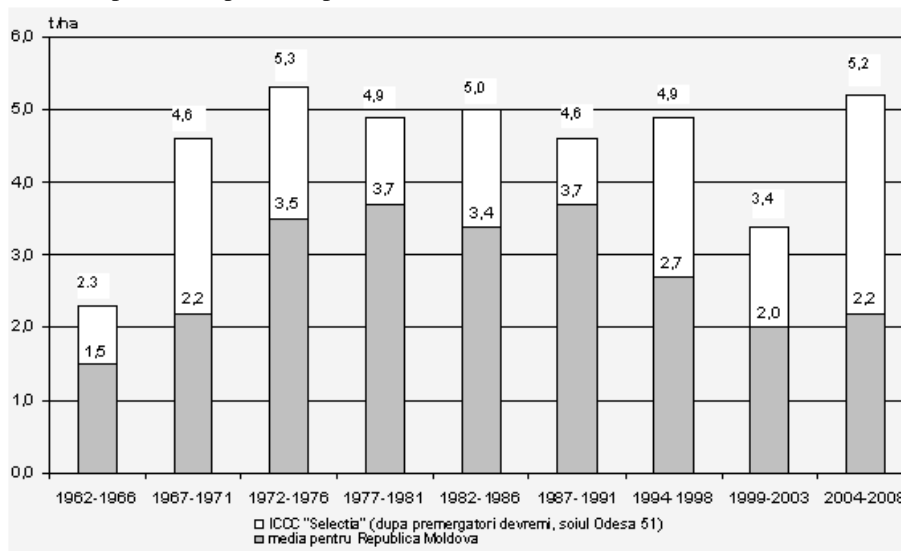


Fig. 1. Producția grâului de toamnă în Republica Moldova și în experiențele de lungă durată ale ICCC „Selecția”, 1962-2008, t/ha

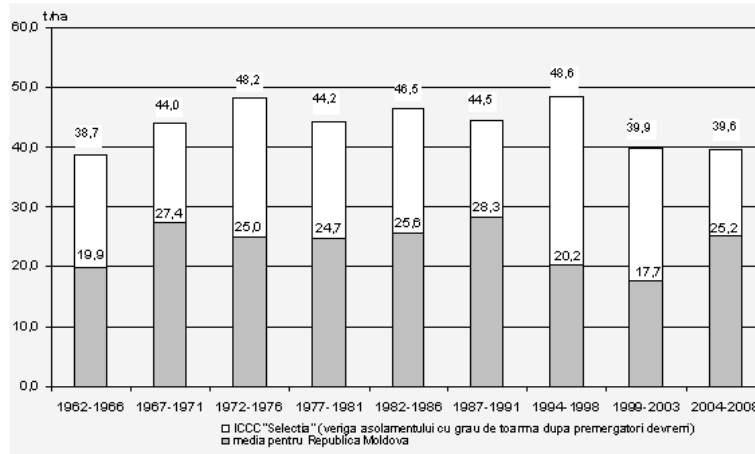


Fig. 2. Producția sfeclii de zahăr în Republica Moldova și în experiențele de lungă durată ale ICCC „Selecția”, 1962-2008, t/ha

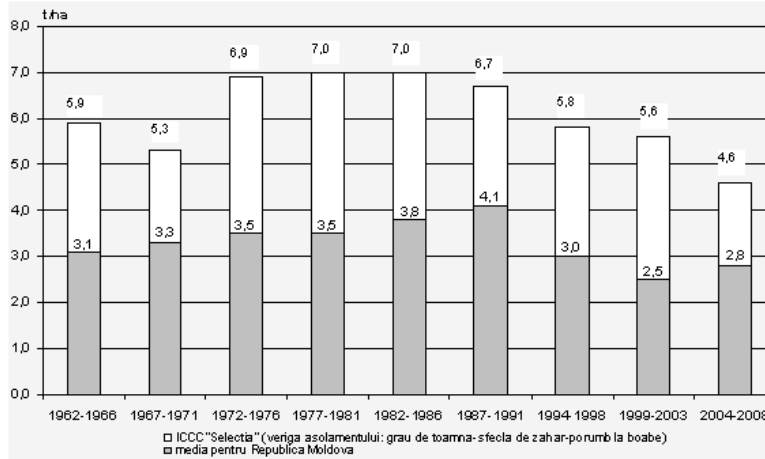


Fig.3. Producția porumbului la boabe în Republica Moldova și în experiențele de lungă durată ale ICCC „Selecția”, 1962-2008, t/ha

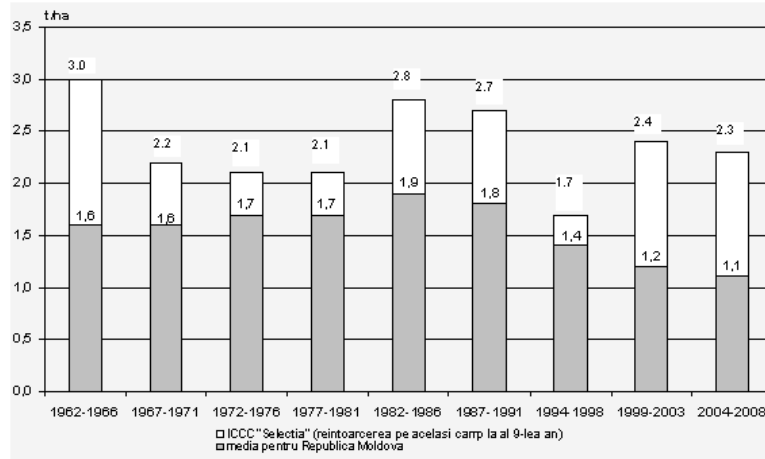


Fig. 4. Producția florii soarelui în Republica Moldova și în experiențele de lungă durată ale ICCC „Selecția”, 1962-2008, t/ha

De menționat la fel, că necătând la tendința de reducere a nivelului de producție în experiențele de lungă durată a ICCC „Selecția” și în producere începând cu anul 1994, totuși producția culturilor a fost de două ori mai mare în experiențele de lungă durată comparativ cu nivelul obținut în medie pentru Republica Moldova.

Dinamica eficacității economice a cultivării culturilor de câmp în Republica Moldova este prezentată în tabelul 1.

În condițiile prețurilor relativ mici pentru sursele energetice nerenovabile și derivatelor lor (îngrășăminte minerale, pesticide) producerea era destul de avantajoasă din punct de vedere economic. Aceasta se confirmă prin nivelul înalt de rentabilitate la cultivarea culturilor până în anul 1990. Ulterior acest indicator a început să scadă brusc. Prețurile la sursele energetice nerenovabile și derivatele lor creștea și în sistemul economic centralizat din fosta URSS, însă concomitent creșteau și prețurile de achiziție, ceea ce permitea gospodăriilor agricole de a menține un nivel înalt de eficacitate economică. Ulterior creșterea prețurilor de achiziție (comercializare) nu era echivalentă cu creșterea cheltuielilor de producere, ceea ce a dus la reducerea nivelului de rentabilitate, iar producerea unor culturi a devenit nerentabilă cum bunăoară a devenit cultura sfeclii de zahăr. Necătând la crearea asociației pe filiera de produs și negocierile intense dintre producătorii și procesatorii sfeclii de zahăr până la moment nu s-au stabilit relații echitabile, reciproc avantajoase la cultivarea acestei culturi. O situație similară este și la cultura grâului de toamnă. Există concomitent o discrepanță dintre prețurile la produsele finale (zahăr, pâine etc.) și materia primă folosită la producerea lor.

Tabelul 1. Eficacitatea economică la cultivarea diferitor culturi în Republica Moldova, anii 1966-2000

Indicatorii	Anii								
	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2009
Grâu de toamnă									
Producția, t/ha	2,03	3,37	3,48	3,43	3,8	3,28	2,45	2,22	2,44
Cheltuieli la 1 ha (rub, lei)	102	160	183	243	338	397	1857	2516	2600
Prețul de achiziție la 1 tonă, condiții de bază (rub, lei)	76	76	82	95	150	400	1333	1300	1100
Nivelul de rentabilitate, %	52	60	56	34	69	67	69	28	3
Sfecla de zahăr									
Producția, t/ha	23,5	27,9	27,9	24,2	28,7	22,7	18,3	22,7	24,9
Cheltuieli la 1 ha (rub, lei)	501	627	648	787	980	1386	3176	5806	7900
Prețul de achiziție la 1 tonă, condiții de bază (rub, lei)	25	29	30	41	42	77	200	298	340
Nivelul de rentabilitate, %	27	29	29	26	23	14	9	115	7
Floarea soarelui									
Producția, t/ha	1,64	1,77	1,64	1,81	1,96	1,39	1,36	1,2	1,28
Cheltuieli la 1 ha (rub, lei)	84	114	173	233	288	453	1239	2307	3200
Prețul de achiziție la 1 tonă, condiții de bază (rub, lei)	160	175	230	350	350	617	1267	2000	3000
Nivelul de rentabilitate, %	212	172	118	172	138	89	23	44	20

Cu regret, indicatorii economici (profitul și rentabilitatea) nu au semnalizat stabilizarea nivelului de producție menționat anterior și care de fapt a fost o simptomă a problemelor ecologice apărute. Acest fapt a fost „mascat” de creșterea concomitentă a prețurilor de achiziție, care au creat impresia despre bunăstarea economică favorabilă a sistemului de producere.

Aici e cazul de accentuat că sistemul economic, indiferent de orânduirea socio-economică a societății, este orientat preponderent spre obținerea venitului fără a ține cont de consecințele activității umane asupra mediului ambiant (resurselor naturale). Cu alte cuvinte, cheltuielile legate de restabilirea mediului ambiant deteriorat sau poluat nu sunt incluse în cheltuielile de producere, ele fiind externalizate și lăsate pe seama generațiilor viitoare. În economia de piață lipsește responsabilitatea pentru consecințele activității umane asupra mediului ambiant și însăși sănătății omului. Astfel, prețurile la produsele alimentare nu reflectă cheltuielile reale la producerea lor. Paradoxal, dar la calcularea prețului de cost a producției sunt incluse cheltuielile ce țin de deprecierea (amortizarea) capitalului produs de om (clădiri, tehnică), dar fără includerea capitalului natural (sol, apă, aer etc.). Adică suntem conștienți de faptul că uzura capitalului de producere (tehnică, clădiri) nu va asigura continuitatea procesului de producere fără înnoirea lui. Se consideră că resursele naturale, care la fel necesită a fi atribuite la capitalul de producere, sunt neafectate de activitatea economică a omului și sunt nelimitate în timp și spațiu.

Tabelul 2. Pierderile totale și anuale de substanță organică a solului timp de 45 ani în experiența de lungă durată cu diferite asolamente și culturi permanente, ICCC „Selecția”, stratul 0-20 cm, t/ha și %

Pierderi totale și anuale de substanță organică a solului	Culturi permanente				Asolamente (% culturi prășitoare)				
	Grâu de toamnă		Porumb la boabe		40	50	60	70	
	nefertilizat	fertilizat	nefertilizat	fertilizat					
Input de îngrășăminte organice și minerale	-	Gunoi de grajd - 11 t/ha N – 120 P – 85,4 K – 110,3 kg.s.a./ha	-	Gunoi de grajd - 11 t/ha N – 107 P – 103,6 K – 96,4 kg.s.a./ha	Gunoi de grajd - 5,4 t/ha N – 54,9 P – 50,7 K – 44,4 kg.s.a./ha	Gunoi de grajd - 0,5 t/ha N – 102,7 P – 70 K – 41,6 kg.s.a./ha	Gunoi de grajd - 9,9 t/ha N – 71,6 P – 74,6 K – 40,2 kg.s.a./ha	Gunoi de grajd - 7,8 t/ha N – 64 P – 73,5 K – 39,2 kg.s.a./ha	
Pierderi totale (față de rezerva inițială)	t/ha	25,2	17,4	35,2	25,7	19,5	34,0	21,6	23,6
	%	22,8	14,7	35,0	23,4	16,8	33,4	18,9	21,1
Pierderi anuale	t/ha	0,56	0,39	0,78	0,57	0,43	0,76	0,48	0,52

Probabil nu este conștientizat pe deplin faptul că activitatea economică este un subsistem în cadrul mediului ambiant și există o interdependență foarte strânsă dintre ambele părți. Creșterea economică este limitată de resursele naturale limitate și starea lor. O dezvoltare durabilă poate fi asigurată doar în cazul armonizării creșterii economice cu conservarea resurselor naturale și a mediului ambiant în ansamblu cu dezvoltarea socială.

În calitate de exemplu a influenței omului asupra solului prezentăm datele obținute în experiențele de lungă durată ale ICCC „Selecția” referitor la compensarea pierderilor mineralizaționale de substanță organică a solului în asolament și cultura permanentă sub influența diferitor cantități de îngrășăminte organice și minerale (tab. 2).

Substanța organică a solului este baza fertilității lui. După cum reiese din tabelul 2 nici una din variantele studiate n-a asigurat compensarea deplină a pierderilor mineralizaționale anuale de substanță organică a solului. Concomitent menționăm, că ponderea fertilității solului este majoritară în formarea nivelului de producție pentru majoritatea culturilor agricole cultivate în asolament (tab. 3).

Tabelul 3. Ponderea fertilității solului în formarea producției la diferite culturi în asolament și cultura permanentă, media pentru anii 1994 – 2008, ICCC „Selecția”, t/ha

Culturi	Asolament	Cultura permanentă
Grâu de toamnă	Odesa 51	65,7
	Soiuri noi intensive	70,6
Orz de toamnă	82,2	54,7
Sfecla de zahăr	78,2	49,5
Porumb la bob	92,7	71,5

În condițiile necompensării anuale a energiei substanței organice a solului, folosită în procesul de mineralizare la formarea producției, apare pericolul reducerii sau stabilizării nivelului de producție obținut. Soiurile (hibridii) cu un potențial de producție mai înalt reacționează mai mult la nivelul de fertilitate al solului, dar nu la dozele sporite de îngrășăminte minerale (exemplu – comportarea soiurilor de grâu de toamnă – tab. 3). Solul în cazul de față poate fi comparat cu o bancă din care permanent se împrumută bani în formă de substanță organică pentru formarea roadei. Este greu de imaginat posibilitatea unui împrumut continuu fără restituirea datoriilor acumulate. Cu părere de rău orientarea primordială spre obținerea venitului în condițiile economiei de piață, în detrimentul legilor agronomice și ecologice de bază (nu mai puțin importante decât legea profitului în economia de piață), nu poate asigura o dezvoltare durabilă a sectorului agrar. Nu este întâmplător în așa mod că economia de piață în țările înalt dezvoltate a creat probleme mari ce țin de mediul ambiant și aspectul social, inclusiv în comunitățile rurale, care continuă să se agraveze în condițiile globalizării economiei.

Conform datelor prezentate de prof. Rattan Lal, SUA, dacă omenirea va continua să consume cu același tempou resursele naturale în sec. XXI ca și în sec. XX, apoi va fi nevoie de câteva planete ca Pământul pentru îndestularea acestor cerinți [11].

Folosirea resurselor neregenerabile necesită a fi racordată cu capacitatea lor de regenerare. Acest bilanț a fost încălcat încă în anii 70-80 ai secolului trecut, dar toate eforturile la nivel global de a depăși situația creată nu s-a soldat cu rezultate pozitive din cauza diferenței enorme în nivelul de dezvoltare economică („Limitele creșterii” – raportul clubului de la Roma, 1972; Rio-de Janeiro, 1992; Iohanesburg, 2002). Unii autori au ridicat alarma despre starea mediului ambiant (1, 2, 3, 5, 6). Ultimul efort din Copenhaga (sfârșitul anului 2009) la fel s-a soldat cu eșec, nefiind asigurată continuitatea protocolului de la Kyoto. Problemele mediului ambiant sânt strâns legate de problemele sărăciei. Povara sărăciei se răsfrânge în mare măsură pe contul mediului ambiant.

Pierderile biodiversității, degradarea solurilor și încălzirea globală sunt doar câteva din consecințele activității umane, care pot duce la schimbări ireversibile a întregului ecosistem pe planeta Pământ [1,3]. Reducerea funcționalității ecosistemului natural provoacă diminuarea serviciilor acordate de mediul ambiant pentru societate și economie – menținerea sistemului de viață, servicii de recreație, reciclarea deșeurilor, îndestularea cu resurse naturale. Cele enumerate pe departe nu pot fi asigurate doar prin intermediul mecanismelor economiei de piață, fără intervenții din partea statului și societății civile.

Energia soarelui este sursa primordială de aprovizionare cu energie a tuturor proceselor vitale pe Pământ. Este important de a crea condiții pentru folosirea cât mai rațională a energiei solare prin intermediul fotosintezei plantelor. Modelul industrial de intensificare a agriculturii a fost bazat pe schimbarea raportului dintre energia regenerabilă solară și cea neregenerabilă obținută din zăcămintele naturale în formă de gaz natural, petrol și cărbune.

Dinamica acumulării energiei solare în producția medie a grâului de toamnă în Republica Moldova și consumul de energie neregenerabilă pentru obținerea acestei producții în perioada 1966 – 2008 este prezentată în fig. 5.

Consumul de energie în formă de combustibil și derivatele industriale a surselor energetice nerenovabile (pesticide, îngrășăminte minerale de azot) a crescut neconținut, necătând la stabilizarea acumulării energiei în producția obținută. Cu alte cuvinte costul energetic pentru obținerea fiecărei unități de producție de grâu de toamnă creștea permanent. Ponderea substanțelor chimice (pesticide și îngrășăminte de azot) în structura cheltuielilor energetice la cultivarea grâului de toamnă au constituit 49-60 %, iar împreună cu combustibilul au atins 70-80 % [7].

Coefficientul eficacității energetice (Kee – raportul dintre energia acumulată în producție și cheltuielile la creșterea ei) s-a redus de la 2,56 până la 1,61 [7]. Dacă ținem cont și de conținutul de energie în pierderile mineralizaționale anual necompensate de substanță organică a solului, apoi Kee scade până la 1,08-1,10. În așa mod putem afirma că producerea grâului de toamnă și altor culturi agricole era bancrotă din punct de vedere energetic de la mijlocul anilor 70-80 din secolul trecut. Situația este și mai alarmantă dacă punem în evidență faptul că pierderile anuale necompensate de substanță organică în rezultatul mineralizării biologice sunt de 4-5 ori mai mici decât pierderile în rezultatul eroziunii de apă.

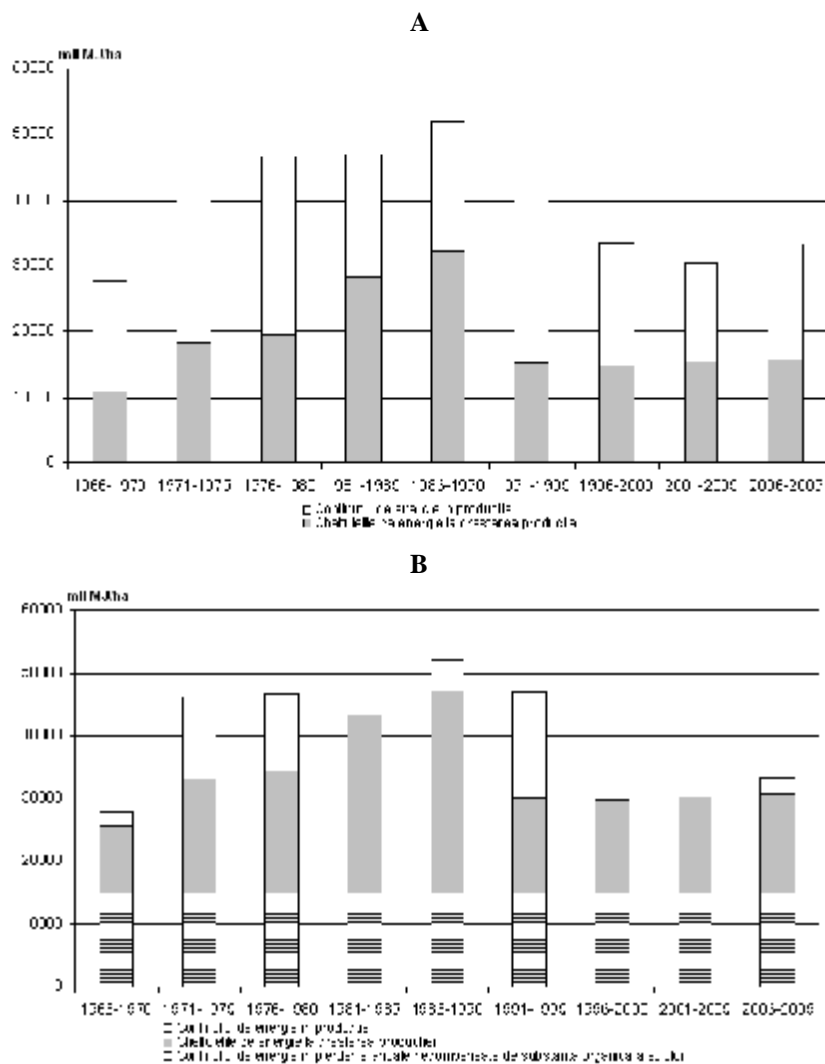


Fig. 5. Conținutul și cheltuielile de energie pentru creșterea producției medii de grâu de toamnă în Republica Moldova, anii 1966-2009, mii MJ/ha (A - fără evidența conținutului de energie în pierderile mineralizaționale anuale necompensate de substanță organică a solului; B - cu evidența conținutului de energie în pierderile mineralizaționale anuale necompensate de substanță organică a solului).

Republica Moldova nu dispune de surse energetice neregenerabile. Ele sunt limitate în lume, deoarece prețurile la ele și derivatele lor sunt mari la moment și vor crește și mai mult pe viitor.

Vulnerabilitatea sectorului agrar și securitatea alimentară în mare măsură depind de accesibilitatea surselor energetice.

Reducerea dependenței de folosirea surselor energetice neregenerabile constituie preocuparea majoră a agricultorilor din toată lumea și, în deosebi, pentru Republica Moldova.

Folosirea surselor energetice regenerabile (energia soarelui, vântului, apei) preponderent de origine locală constituie unul din aspectele fundamentale în promovarea conceptului de dezvoltare durabilă în economie, inclusiv în agricultură. În Republica Moldova sunt create premise de ordin economic, ecologic și social de tranziție la un sistem de agricultură durabilă.

Despre situația economică în care s-au pomenit producătorii agricoli, indiferent de forma de proprietate asupra pământului, ne mărturisesc datele prezentate în fig. 6 (după Smith S., SUA) [8].

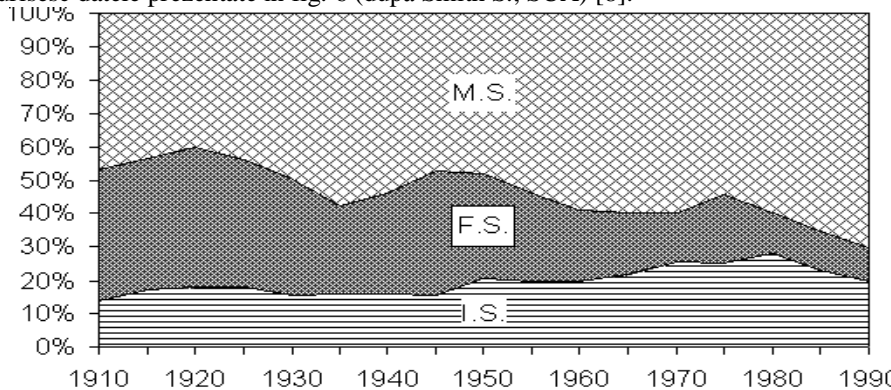


Fig. 6. Distribuția veniturii dintre trei sectoare a complexului agroindustrial (după S.Smith, 1991)

I.S. – sectorul de inputuri; F.S. – sectorul de producere, indiferent de forma organizatorico-juridică a gospodăriei agricole; M.S. – sectorul de marketing (procesare, ambalare, transportare, comercializare)

Diagrama demonstrează repartizarea venitului dintre cele trei sectoare a complexului agroindustrial (sectorul de inputuri (îngrășăminte, pesticide, tehnică agricolă, semințe etc.); sectorul de producere propriu zis – gospodării agricole, indiferent de forme de proprietate asupra pământului; sectorul de marketing reprezentat de industria de procesare, ambalare, transportare, comercializare) pe parcursul secolului XX în SUA. O astfel de situație este tipică pentru toate țările lumii, care au urmat calea de industrializare a agriculturii. Dacă cu o 100 ani în urmă 40-50 % din venitul obținut nemijlocit în gospodăria agricolă, indiferent de forma de proprietate asupra pământului, se întorcea înapoi la producătorul agricol, apoi la moment doar 7-8 % și mai puțin se reîntorc înapoi. Venitul obținut la sate este redistribuit între celelalte două sectoare a complexului agroindustrial – cei care produc mijloacele necesare la creșterea produselor agricole (tehnică, îngrășăminte, pesticide, semințe etc.) și cei care prelucrează, ambalează, transportează și comercializează producția. Producătorul agricol s-a pomenit între ciocan și nicovală. Companiile transcontinentale care domină, atât în sfera producerii mijloacelor de producere, cât și în procesarea, ambalarea, transportarea și comercializarea produselor agricole în condițiile liberalizării comerțului și globalizării economiei, pompează venitul obținut în sectorul real de producere. Prețurile nu mai sunt stabilite de concurența liberă pe piață, dar de companiile transcontinentale, care au monopolizat piețele și dictează regulile de joacă în majoritatea cazurilor [4]. Unei astfel de concurențe pot rezista doar gospodăriile mari, cu un potențial economic mai înalt, iar cele mai mici falimentează. Proprietarii agricoli mici sunt nevoiți să părăsească comunitățile rurale în căutarea mijloacelor de existență la orașe sau peste hotarele țării. Are loc ruina comunităților rurale, care sunt baza prosperității materiale și spirituale a fiecărei societăți. Concomitent se agravează și starea ecologică a localităților, deoarece lărgirea dimensiunii gospodăriilor presupune o specializare mai îngustă cu aplicarea intensă a substanțelor chimice și tehnicii grele, înalt productive [5, 9].

Este evident că soluționarea problemelor acute în agricultură este favorizată de economia de piață fără a ține cont de consecințele ecologice și sociale. Foarte mult va costa pentru societate creșterea economică temporară obținută în baza neglijării acestor consecințe. Soluționarea grăbită a acestor probleme complexe fără o viziune holistică (sistemică) nu va asigura o dezvoltare durabilă a economiei, inclusiv a agriculturii.

Asigurarea dezvoltării durabile a sectorului agrar necesită a găsi soluții optime la așa întrebări cum sunt:

- Poate fi pământul marfă sau nu?
- Care este dimensiunea optimă a gospodăriei agricole?
- Care sunt pârgھیile economiei de piață în susținerea agriculturii durabile etc.?

Majoritatea din cele enumerate mai sus ține nu atât de aspectul economic sau financiar, cât de aspectul moral și spiritual al oamenilor.

Economia de piață presupune și transformarea pământului în marfă, însă el nu este marfă. Solul a fost creat de natură și rolul lui polifuncțional deabea acum începe a fi înțeles. În calitate de marfă pot servi doar produsele activității umane – producția crescută de om sau capitalul investit în formă de clădiri, tehnică etc. Pentru cointeresarea deținătorilor de teren în folosirea lui rațională de lungă durată cea mai potrivită formă este arenda pe 99 ani cu dreptul de transmitere prin moștenire. Pământul aparține comunității rurale și nu trebuie să fie obiect de vânzare-cumpărare.

Lipsa unei strategii de dezvoltare durabilă a sectorului agrar cauzează dominarea conceptului de consolidare fără a ține cont de dimensiunile optime a gospodăriei agricole.

Ca rezultat deseori se contrapun prioritățile economice a gospodăriilor mari celor mici, ceea ce este inadmisibil. Gospodăriile mici nu sunt mai puțin efective din punct de vedere economic față de cele mari, dar ele posedă o productivitate mai mică de muncă, cu cheltuieli mari de muncă fizică. Îmbinarea lor este cea mai potrivită soluție. Pentru gospodăriile mici formele de organizare a procesului de producere devin esențiale, de aceea organizarea cooperativelor dintre producători, producători și procesatori, producători și consumatori, organizarea piețelor locale etc. merită a fi în atenția organelor statale și societății civile.

Unul din economiștii sovietici, profesorul Ceaianov A. considera că dimensiunea optimă a fiecărei gospodării agricole necesită a fi determinată în baza optimizării cheltuielilor la transportarea gunoiului de grajd pentru restabilirea fertilității solului [10].

Cu regret, Ceaianov fiind adeptul economiei de piață în condițiile economiei centralizate n-a fost înțeles și a fost distrus fizic ca dușman al poporului.

Economia de piață prin pârgھیile sale poate contribui la promovarea agriculturii durabile. Bunăoară stabilirea prețurilor mai înalte la produsele chimice, v-or stimula căutarea unor căi alternative de gospodărire în agricultură. În baza lor pot fi create și fonduri pentru susținerea cercetărilor și fermierilor care practică un model nou de agricultură.

O altă modalitate este stabilirea taxelor pentru poluarea mediului ambiant, care la fel stimulează căutarea căilor alternative de gospodărire.

Alocarea subvențiilor nu pentru producerea fiecărei unități de producție agricolă, dar pentru respectarea unui sistem integru de agricultură prietenos mediului ambiant etc.

Concluzii

1. Republica Moldova necesită adoptarea unui plan strategic de dezvoltare durabilă bazat pe folosirea mai rațională a surselor energetice regenerabile de origine locală în schimb inputurilor industriale din exterior, care sunt costisitoare și prezintă pericol pentru mediul ambiant și sănătatea omului.
2. Dezvoltarea durabilă presupune asigurarea securității alimentare la nivel local, raional, zonal și republican, dezvoltarea piețelor locale cu produse de calitate înaltă, susținerea diferitor forme de proprietate, inclusiv a gospodăriilor mici și formelor progresiste de organizare a producătorilor mici (cooperative de producători, producători și prelucrători, producători și consumatori etc.). Aceasta va permite reducerea impactului negativ a liberalizării comerțului și globalizării asupra stabilității comunităților rurale.
3. Mecanismul modern de evaluare a eficacității economice a agenților economici din agricultură externalizează consecințele activității umane asupra mediului ambiant, de aceea promovarea modelului de agricultură ecologică cu prevenirea apariției acestor consecințe este de perspectivă pentru Republica Moldova.

4. În vederea promovării agriculturii durabile, inclusiv ecologice, necesită susținere statală gospodăriile agricole, care implementează un sistem de agricultură prietenos mediului ambiant, cercetările științifice orientate spre extinderea metodelor și sistemelor alternative de gospodărire etc.
5. Solul este un corp natural-istoric și nu este rezultatul creației umane, dispune de funcții complexe în biosferă, puțin conștientizate la moment, deaceia nu trebuie să devină obiect de vânzare-cumpărare în condițiile economiei de piață.

Bibliografie

1. Лестер Р. Браун. Экоэкономика. Как создать экономику, оберегающую планету. Москва: Весь мир., 2003, 392 с.
2. Eric B. Ross. The Malthus factor. Poverty, Politix and Population in Capitalist Development, Year Books, London, 1998, 264 p.
3. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С. Экологический вызов и устойчивое развитие. Москва, Прогресс-Традиция, 1999, 412 с.
4. David Korten. When corporation rule the world. Kumarian Press, USA, 1995, 375 p.
5. Wendell Berry. The unsettling of America. Culture and Agriculture. Avon Books, New York, 1977, 228 p.
6. Rachel Carson. Silent Spring. Houghtox Mifelin Company Boston, 1962, 297 p.
7. Боинчан Б. П. Экологическое земледелие в Республике Молдова (Севооборот и органическое вещество почвы), Chișinău: Știința, 1999, 269 с.
8. Smith S. Is there farming in agriculture`s future? The impact of biotechnology. College of agriculture and life sciences. Lecture series, University of Vermont, November 14, 1991.
9. Schumacher E.F. Small is beautiful. Economics as if People Mattered. London, 1973, 324 p.
10. Чайнов А. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий. Второе издание, Москва, Новая Деревня, 1924.
11. Lal R.. Soil and water management options for adaptation to climate change. In *Adapting Agriculture to Climate Change*. Report 21 ed. Edited by A. Eggleham and R.W.F. Hardy. Ithaca, New York, USA: National Agricultural Biotechnology Council (NABC). 2009, p. 117-135.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И МИГРАЦИЯ: CASE STUDY – РЕСПУБЛИКА МОЛДОВА

Валерий Георгиевич МОШНЯГА, профессор, заведующий кафедрой
Молдавский государственный университет Кишинев, Республика Молдова

Сегодня в условиях глобализации Республика Молдова является составной частью современной мировой экономической системы. Соответственно, что все глобальные потрясения, в том числе и нынешний финансово-экономический кризис, оказывают влияние и на Республику Молдова.

Кризис негативно сказался на строительном и транспортном (международные автомобильные и железнодорожные перевозки) секторах, оказал влияние и на трудовую миграцию.

Во-первых, происходит сокращение численности трудовых мигрантов.

Как известно, ранее Республика Молдова демонстрировала резкий рост численности международных трудовых мигрантов. Перепись населения (2004 г.), социологические исследования, проведенные в 2004-2008 годы свидетельствовали, что в трудовую миграцию был вовлечен практически каждый третий трудоспособный житель Республики Молдова, то есть около 600 тысяч человек [1, 2].

При этом наиболее массово присутствие молдавских трудовых мигрантов было выражено в России (58,2%), Италии (19%), Португалии (5%), Испании, Греции, Чехии, Франции, Германии, Ирландии, Кипру, Румынии, Турции, Израиле, Украине [2]. Основными полюсами притяжения молдавских трудовых мигрантов выступают Россия и Италия. Молдова находится на стыке двух основных современных миграционных систем - России и Европейского Союза. Изменения в миграционной политики стран приема непосредственно сказываются на численности и доле мигрантов в странах назначения. Согласно опросу [6] доля России, которая с 2007 года проводит более либеральную политику в области миграции выросла до 63%, в то время как доля Италии, ужесточившей свою миграционную политику, снизилась до 14%, при сохранении абсолютной численности трудовых мигрантов из Молдовы.

При этом была отчетливо видна тенденция роста международной трудовой миграции населения, действие выталкивающих факторов миграции.

Существующий кризис выявил сокращение числа трудовых мигрантов. По результатам опросов [2, 6] их количество уменьшилось на 18 процентов (по данным Агентства занятости Республики Молдова - на 17%). На наш взгляд, при несомненном сокращении численности трудовых мигрантов вследствие экономического кризиса, следует учесть, что это происходит и по причине ежегодных сезонных факторов (январь-февраль – пик падения).

Среди причин возвращения в основном называются утрата работы (62,7%), сокращение заработной платы (61,7%), рост уровня жизни (53,6%), утрата жилья (46,6%), жесткие действия властей стран приема (43,2%), негативное отношение местных жителей к мигрантам (37,1%) [6].

При этом не происходит массового возвращения гастарбайтеров на родину. Заместитель министра экономики и торговли Республики Молдова С.Саинчук отмечает, что «*еженедельная суммарная численность трудовых мигрантов, обратившихся по вопросам возвращения на родину во все дипломатических и консульских структур страны за рубежом, не превышает сотни человек*» (февраль 2009 года).

Опросы, проведенные в сельской местности исследовательским центром CASE-Moldova (июль-ноябрь 2008 г.) и фирмой CBS AXA (декабрь 2009 г.), показали, что трудовые мигранты не собираются возвращаться даже в условиях резкого сокращения размеров заработной платы, будут стараться продолжать посылать родным в Молдове деньги. Эксперт Е.Христов: «*Наш Центр CASE проводил социологическое исследование по проблемам миграции в*

сельской местности (июль-ноябрь 2008 года). Мы спрашивали респондентов, как мигрантов, так и членов семей мигрантов, при каком заработке люди остались бы дома, не поехали на заработки за рубеж и мигрант вернулся бы работать домой. Люди (члены семей мигранта) говорят о том, что если был доход в размере 500-600 долларов, то потенциальный мигрант остался бы работать дома. Сами мигранты утверждают, что они бы вернулись домой, если бы им обеспечили заработок в 700-800 долларов».

Эксперт Н.Владическу: «Мигранты отмечают, что сегодня в условиях экономического кризиса труднее по сравнению с предыдущими двумя годами найти работу. Молдавские мигранты, которые работают в странах Европейского Союза говорят, что они не вернуться домой, даже если заработная плата сократится на 20-30% (уменьшится с 1.500 до 1.000 евро или с 800 до 500 евро). Даже в этом случае это будет значительно больше, чем можно заработать в Молдове.

Как мигранты, так и члены семей мигрантов (получатели денежных переводов) в случае сокращения доходов планируют сократить затраты на собственное потребление. В то же время мигранты объявляют, что они не сократят денежные переводы на текущие нужды своих семей, находящихся в Республике Молдова».

Во-вторых, происходит снижение объемов денежных переводов от молдавских трудовых мигрантов, работающих в зарубежье.

В целом наблюдается рост денежных потоков, миграционного капитала. За 2008 год была получена рекордная сумма денежных переводов (1,612 млрд. долларов).

Таблица. Денежные переводы молдавских трудовых мигрантов в 1995-2008 гг. (в млн. долларов США)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
US\$ млн.	121,0	109,8	159,0	223,0	268,0	461	701	915	1.182	1.286	1.612	1.216
% ВВП	7,1	9,3	12,3	15,1	16,5	23,5	27,1	31,7	38,2	36,2	30,8	30,8

Денежные переводы являются главным положительным эффектом трудовой миграции. Благодаря денежным переводам происходит укрепление национальной валюты, рост валютных запасов. Для Молдовы денежные переводы становятся одним из крупнейших и стабильных источников иностранной валюты. Посредством денежных переводов молдавских граждан страна получает большую финансовую помощь, чем от иностранных инвестиций в ее экономику. Растущие объемы денежных переводов благотворно сказываются на развитии банковской системы страны, ее консолидации.

Исход трудовых ресурсов, не использованных в стране, избавляет Молдову от внутренней безработицы. Денежные доходы позволяют поддерживать социальную стабильность в стране, снижают напряженность социального конфликта. С начала '90-х годов XX века в стране не было проявлений социального конфликта вследствие материальных проблем населения.

Трудовая миграция позитивно влияет на социальную структуру Молдовы, уменьшая категорию бедных и очень бедных. Материальное положение домохозяйств, члены которых вовлечены в трудовую миграцию, находятся в лучшей ситуации [4]. У них больше возможностей избежать риски периода общественных трансформаций. В 2/3 всех домохозяйств, в которых имеются трудовые мигранты, материальное благосостояние формируется в основном денежными переводами мигрантов (65% и более). При этом в трети домохозяйств вклад трудового мигранта составляет более 85 процентов в материальное благосостояние его семьи, домохозяйства [2, 3, 5, 6].

Большая часть денег, поступающая от трудовых мигрантов в бедные домохозяйства, тратится. Некоторая часть идет на удовлетворение «потребностей развития»: получение образования, услуги здравоохранения, туризм, приобретение современных товаров, повышающих информированность, знания и потенциальные возможности людей (компьютер, информационно-коммуникационные услуги), открытие или развитие собственного бизнеса. Обеспечение достойных условий для существования, сохранения на «плаву» домохозяйства является нормальным ответом, реакцией на ненормальные условия жизни людей. Некоторая сумма денежных средств, заработанных трудовыми мигрантами, идет на развитие местного сообщества, материальную поддержку церкви, спортивным клубам, осуществлению коммунитарных проектов [1, 153-164].

Благодаря денежным переводам бедность в стране стала снижаться. Если в 1999 году ниже черты бедности проживало 73% населения, то сегодня этот показатель значительно снизился: ниже черты бедности проживает около 33% (2007 г.) молдавского населения [7]. Постепенно социально-экономическое развитие страны стало ориентироваться на модель, основанную на растущем получении и использовании денежных потоков из-за рубежа. Опираясь на поддержку международных структур, молдавские власти стремятся повысить эффективность использования мигрантского капитала в интересах не только выживания и развития мигрантских домохозяйств и их членов, но и для развития страны в целом. Проводится ряд проектов и информационных кампаний по использованию населением различных банковских услуг, открытию личных счетов, развитию мелкого и среднего бизнеса (например, проект «По ту сторону сокращения бедности. Разработка законодательной, регулятивной и институциональной базы использования денежных переводов в целях улучшения бизнес-климата в Молдове».

Однако в последние 4 месяца 2008 года произошло резкое снижение денежных потоков от трудовых мигрантов.

Таблица. Динамика денежных переводов в 1-м квартале 1999-2009 гг. (млн. долларов США)¹

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
5,7	19,5	28,7	32,7	36,1	37,7	83,7	112,2	160,1	261,6	181,5

Источник: Данные Национального Банка Молдовы (www.bnm.md, просмотрено 26 мая 2009 года)

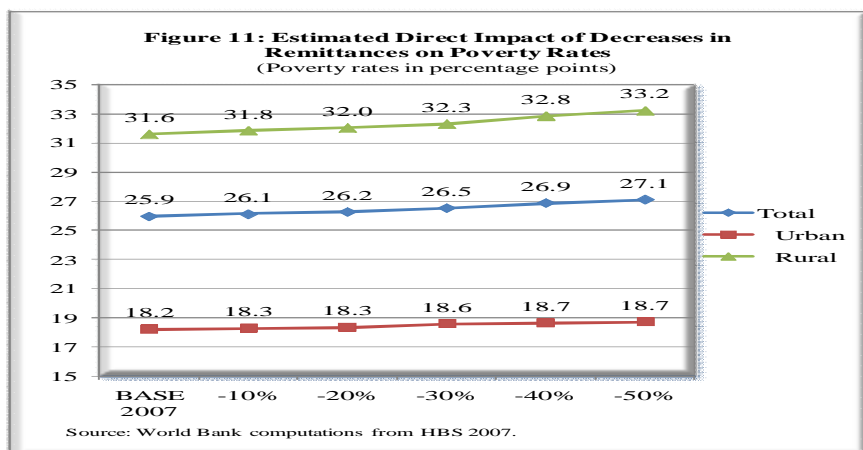
¹ Еще отсутствуют данные за первый семестр 2010 года. Однако, данные за первые два месяца – 135,2 млн. долларов США - свидетельствуют, что соблюдается тенденция 2009 года. Правда с некоторым превышением уровня 2009 года

Снижение динамики денежных переводов связано как с кризисом в строительном секторе России (основной потребитель молдавской рабочей силы), так и падением курса российского рубля по отношению к американскому доллару.

Опрос (CBS AXA - 2009) показал, что 2/3 респондентов отмечает сокращение объемов денежных переводов. При этом каждый пятый респондент (20,7%) утверждает, что в условиях кризиса вообще перестал получать денежные переводы.

Специалисты Мирового Банка сделали прогноз по вопросам роста объемов денежных переводов в различных регионах мира. Для Региона «Европа и Центральная Азия», в состав которого входит и Республика Молдова, в 2009 году снижение денежных переводов составит от 10 до 13% [7].

Оценки специалистов Мирового Банка свидетельствуют, что снижение объемов денежных переводов оказывает непосредственное влияние на рост бедности в стране. Простое моделирование показывает, что снижение денежных переводов на 50% ведет к росту бедности на 1,2% в год. При этом в сельской местности это снижение составит 1,6%.



При этом снижение денежных переводов влияет неравномерно на рост потребления различных социальных групп. Для беднейших слоев снижение составляет 7%, в то время как для богатых снижение составляет только 2,7% [7]

По мнению представителя Мирового Банка в Молдове М.Марлетт «мировой финансово-экономический кризис продемонстрировал, что Республика Молдова должна задуматься о **другой** модели экономического развития».

Несомненно, что нынешний кризис явился своего рода ключиком, вскрывшим хрупкость модели экономического развития Республики Молдова. Однако, следует отметить, что переход к иной модели социально-экономического устойчивого развития мало вероятен. Самостоятельно Республика Молдова вряд ли способна осуществить этот переход.

В-третьих, ухудшение ситуации на рынке труда в Республике Молдова. У 25% респондентов либо он сам, либо кто-то из членов их семьи потеряли работу в условиях нынешнего экономического кризиса. Отметим, что миграционный потенциал достаточно высок: практически каждый третий респондент будет искать работу за рубежом или не знает, что делать. Среди членов семьи респондентов эта цифра еще выше, составляет около 50% [6].

Таблица. Возможные действия в случае утраты работы, в процентах

действия	респондент	член семьи
нашел работу	12,4	11,5
поиск работы в своем населенном пункте	29,8	21,1
поиск работы в другом населенном пункте Молдовы	20,2	13,3
поиск работы за границей	12,4	21,9
обращение за пособием по безработице	4,6	4,7
что-либо еще	4,3	2,2
не знаю, нет ответа	16,5	25,4

Одним из вариантов выхода из непростой ситуации, связанной с потерей работы является открытие собственного дела. Сравнительный анализ результатов опросов 2008 и 2009 гг. показывает, что хотя привлекательность бизнес-проектов растет, однако в целом не покрывает пессимизма тех, кто лишился работы и находится в поисках работы, средств к выживанию [2, 6].

Таблица. Намерение реализовать бизнес-проект, в процентах

действия	CBS AXA - 2008	CBS AXA - 2009
Имею свое дело	4,0	4,1
Имел бизнес в прошлом, но не планирую начать новый	1,3	2,9
Имел бизнес в прошлом, планирую начать новый	0,6	0,8
Не имел бизнеса в прошлом, но планирую иметь	7,6	10,8
Количество потенциальных бизнесменов	12,4	15,5

Об этом свидетельствует и сравнительный анализ стремления иметь или открыть собственный бизнес у бывших трудовых мигрантов.

Таблица. Намерение иметь или начать собственный бизнес у бывших трудовых мигрантов, в процентах

действия	CBS AXA - 2008	CBS AXA - 2009
Имею свое дело	6,8	2,4
Имел бизнес в прошлом, но не планирую начать новый	2,6	5,2
Имел бизнес в прошлом, планирую начать новый	1,7	1,9
Не имел бизнеса в прошлом, но планирую иметь	14,5	17,5
Количество потенциальных бизнесменов	23,0	21,8

Закономерен вопрос, какие факторы, причины привели к таким оценкам молдавское население, как реальных, так и потенциальных бизнесменов.

Таблица. Проблемы, с которыми столкнулись бизнесмены в последние 6 месяцев

Проблемы	%
Снижение прибыли	50,0%
Снижение объемов продаж	44,0%
Рост цены на сырье	36,1%
Сокращение занятости работников	31,9%
Снижение объемов производства	31,5%
Коммерческие партнеры запаздывают с оплатой	29,5%
Сокращение числа работников	28,0%
Невозможность полной оплаты труда работников	27,6%
Задолженность государству по налогам	23,0%

Оценивая условия жизни в условиях кризиса каждый второй респондент отмечает, что условия жизни стали хуже и значительно хуже. В отношении же возможности экономить респонденты отмечают, что в последние 6 месяцев удастся экономить в той или иной степени только 30% респондентов. Почти 43% опрошенных отметили, что появились деньги, однако не удастся экономить. В то же время практически каждый четвертый (23,4%) респондент признался, что влез в долги [6].

В этих условиях, как свидетельствуют данные государственных специализированных структур, занятых регулированием и учетом рабочей силы на национальном рынке труда, не снижается доля лиц, которые хотели бы выехать на заработки за рубеж.

В заключении отметим, что нынешний кризис оказывает непосредственное влияние на миграцию молдавского населения, объемы денежных переводов и экономическое развитие страны. Однако, в целом, не следует преувеличивать последствия кризиса на молдавскую международную трудовую миграцию.

Библиография

1. Mosneaga V., Mahamadifard G., Cordu-Drumea L. (Coord.) Populația Republicii Moldova în contextul migrațiilor internaționale. Vol.I-II. – Iași, Pan-Europe, 2006.
2. Lucke M., Mahmoud T.O., Steinmayr A. Labor migration and remittances in Moldova: is it boom over? – Chisinau, IOM, 2009
3. Lucke M., Mahmoud T.O., Pinger L. Patterns and trends of migration and remittances in Moldova. – Chiisnau, IOM, june 2007.
4. Republica Moldova: politici de creștere economică, creare a locurilor de muncă și reducere a sărăciei. – Chișinău, UNDP, 2005.
5. Tendinte si politici migrationiste in regiunea Marii Negre: cazurile Republicii Moldova, Romaniei si Ucrainei. – Chisinau, IDIS, 2008.
6. Impactul socio-economic al crizei economice asupra migrației si remitentelor în Republica Moldova. – Chiisnau, IOM, 2009
7. World Bank. Chisinau, Republic of Moldova. Draft for review, Prywes, Cnobloch, & Baclajanschi, May 19, 2009
8. www. bnm.md

UNELE ASPECTE DE CREȘTERE A EFICIENȚEI ECONOMICE ȘI PARTICULARITĂȚILE CRIZEI ECONOMICE ÎN AGRICULTURĂ

Leonid BABII, dr. hab. în economie, conf. univ.,
director general S.A. "Barza Albă"

Dans cet article on examine les avantages de l'analyse marginale des indications de la rentabilité, qui consiste dans le fait, que, par son emploi, est prise en consideration la liaison entre les éléments du modèle et, comme résultat, on identifie l'influence du volume des ventes sur la modification du niveau de la rentabilité.

În prezent există două teorii de creștere economică: teoria neoclasică și teoria modernă.

Teoriile moderne ale creșterii economice sunt mai optimiste, deoarece subliniază potențialul nelimitat al progresului tehnic, indus de cunoștințe, pentru a economisi toți factorii de producție și deoarece pledează pentru randamente crescătoare ale investițiilor.

Totodată, creșterea economică nu este lipsită și de unele părți negative: epuizarea irecuperabilă a unor resurse; diminuarea nivelului de trai al populației; suprapopularea orașelor; creșterea intensității muncii; recalificarea permanentă a cadrelor.

Menționăm, că orice unitate agricolă și agricultura, ca ramură, prezintă elemente structurale a sistemului macroeconomic și sunt supuse crizelor agrare specifice. Aceste crize au anumite particularități:

- sunt caractere și cuprind numai sectorul agrar, neavând caracter ciclic și sunt de o durată mai mare în comparație cu crizele din industrie;

- crizele economice agrare se manifestă prin lipsa piețelor de desfacere a mărfurilor agricole, scăderea prețurilor, reducerea volumelor producției agricole, creșterea șomajului salariului lucrătorilor, care activează în agricultură;
- crizele economice de lungă durată în agricultură apar în urma reformei agrare și schimbarea formelor de proprietate;
- crizele economice în sfera de prelucrare a materiei prime din agricultură aduc la apariția crizelor economice în sectorul agrar și reduc brusc eficiența economică a produselor agricole;
- apariția crizelor specifice în agricultură ca urmare a rentei funciare neargumentate, a cataclismelor de lungă durată și parcelării terenurilor agricole.

Referitor la ieșirea sectorului agrar din criză, putem menționa crearea condițiilor de creștere a economiei agrare din contul restabilirii parității prețurilor prin stabilirea unor prețuri garantate la principalele produse agricole la un nivel care să asigure producătorilor agricoli un profit, nivelul căruia va face posibilă dezvoltarea unităților agricole în baza reproducției lărgite.

Se știe că în prezent este recunoscut că creșterea economică este determinată de mai mulți factori, care se află într-o interconexiune și legătură reciprocă [2].

După părerea noastră, în agricultură este necesară divizarea factorilor creșterii economice în două grupe: factori de ofertă și factori de cerere și distribuție.

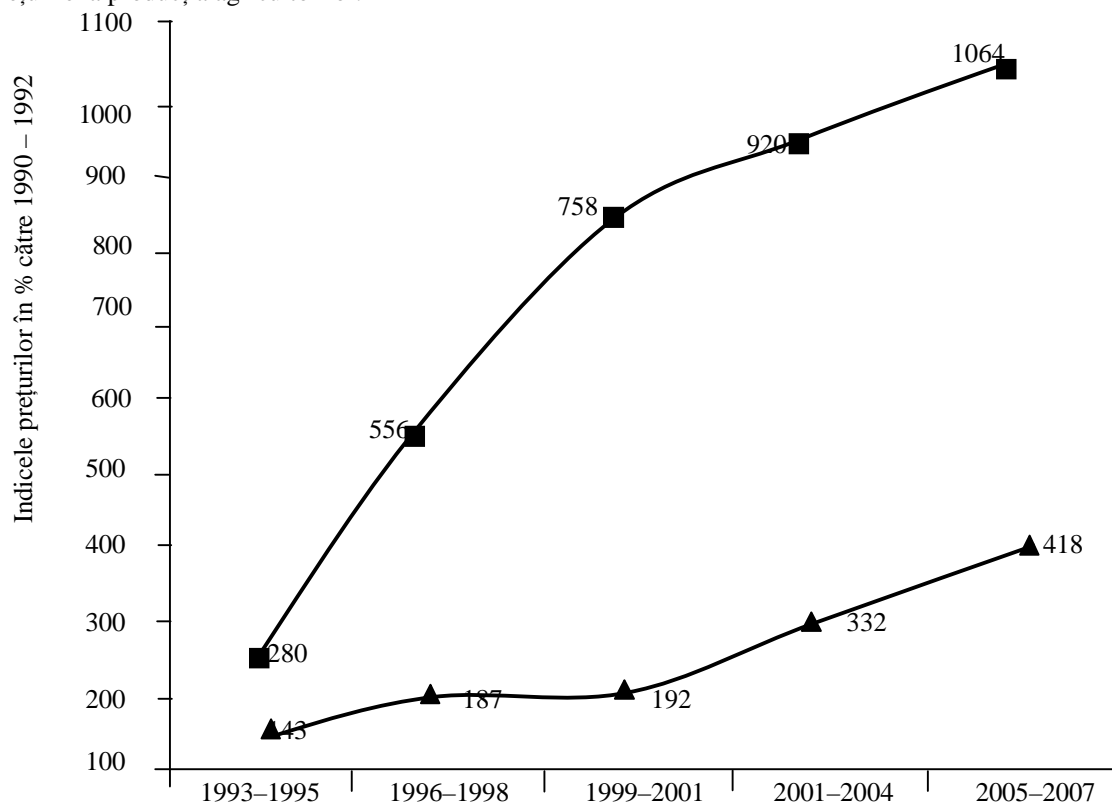
La factorii primei grupe se referă: cantitatea și calitatea resurselor naturale; cantitatea și calitatea populației apte de muncă; existența resurselor materiale; capitalul moral (tehnologia, progresul tehnico-științific etc.).

La grupa a doua se referă: piața financiară ca mijloc de redistribuire a mijloacelor de producție; venitul total al populației, inclusiv pe cap de locuitor; redistribuirea veniturilor în rîndurile populației; aptitudinea de antreprenor ca factor de creare a cererii la mijloacele de producție.

Depășirea crizelor prezintă o problemă strategică a tuturor nivelurilor sistemului macroeconomic. Tactica rezolvării acestei probleme depinde de funcțiile, conținutul și pîrghiile economice, utilizate la fiecare nivel și fază a ciclului economic.

În prezent, agricultura Moldovei nu asigură pe deplin securitatea alimentară. Calculele demonstrează, că în medie pe anii 2004-2007, importul produselor agricole, în calcul pe un cap de locuitor, a atins nivelul de 1739,55 lei, ceea ce constituie $1739,55 : 1437$ lei (coșul alimentar minim) = 1,2 coșuri alimentare minime.

Practica demonstrează, că în toată perioada dezvoltării sectorului agrar, paritatea prețurilor (raportul între prețuri, care demonstrează cîte mijloace de producție poate procura agricultorul pe o anumită cantitate de produse agricole) se păstra în folosul producătorilor mijloacelor de producție (desenul 1), din care putem concluziona, că în sectorul agrar al Republicii Moldova, în perioada anilor 1993-2007, prețurile la mijloacele de producție sporeau cu ritmuri mai rapide în comparație cu prețurile la producția agricultorilor.



Desenul 1. Indicii prețurilor la mijloacele de producție și producția agricolă

Putem menționa că pentru procurarea unui tractor MTZ-82, este necesară cultivitatea grîului de toamnă pe o suprafață de 24,9 ha.

$$\frac{24000\$ (\text{costul_tractului}) \times 11,3 \text{ lei} (\text{curs_valutar})}{3320 \text{ kg / ha} (\text{recolta}) \times 2,14 \text{ lei / kg} (\text{pretul_de_vanzare}) - 3320 \text{ kg / ha} \times 1,18 (\text{costul_unitar})} =$$

$$\frac{271200 \text{ lei}}{3187 \text{ profit_lei / ha}} = 85,1 \text{ ha}, \text{ sau comercializarea a } 85,1 \text{ h} \times 3,32 \text{ t / ha} = 282,5 \text{ tone boabe.}$$

Produsul final al sectorului agrar constituie alimentarea populației, însă prețul elasticității cererii la produsele alimentare este scăzut. Consumatorii achiziționează produsele alimentare cam în același volum, indiferent de nivelul majorării sau reducerii prețurilor. După cum demonstrează practica mondială, coeficientul mediu de elasticitate la producția agricolă în țările cu economia bine dezvoltată constituie 0,20-0,25. Aceasta înseamnă, că pentru sporirea volumului producției comercializate cu 10 la sută, fermierul trebuie să reducă prețurile cu 40-50 la sută, ceea ce nu este real fără subvenții corespunzătoare în această ramură.

Cercetările efectuate demonstrează, că în pofida unor rezultate obținute în ultimii opt ani, nu putem vorbi de o dezvoltare durabilă a economiei naționale, tabelul 1.

Tabelul 1. Performanțele economiei Republicii Moldova pe parcursul anilor 2000-2007 [1]

Indicatorii	Anii							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Produsul intern brut (prețuri curente) mlrd lei	16,020	19,052	22,556	27,619	32,032	37,652	44,754	53,354
În procente față de anul precedent	100	118,9	118,4	122,1	116,0	117,7	118,9	119,2
Produsul intern brut pe locuitor, lei	4396	5554	6230	8127	8890	10475	12843	14916
În procente față de anul precedent	100	126,3	113,8	130,4	109,4	117,8	119,2	119,5
Export, mln USD	461,0	568,0	644,0	790,0	985,2	1091,3	1051,6	1341,8
Import, mln USD	776,0	892,0	1038,0	1402,0	1768,5	2292,3	2693,3	3689,9
Soldul balanței comerciale, mln USD	-315,0	-324,0	-394,0	-612,0	-783,3	-1201,0	-1641,6	-2348,1

Aprecierea creșterii economice se bazează pe respectarea cerinței de obținere în fiecare an al perioadei analizate (2000-2007) a unui PIB mai mare decât în anul precedent, tabelul 2.

Tabelul 2. Creșterea anuală a PIB în Republica Moldova

Anii	PIB total, mlrd. lei	Creșterea față de anul precedent, mlrd lei
2000	16,0	x
2001	19,1	3,1
2002	22,6	3,5
2003	27,6	5,0
2004	32,0	4,4
2005	36,7	4,7
2006	44,0	7,3
2007	53,3	9,3

După cum observăm din calculele prezentate, această cerință nu se respectă pe toți anii în creșterea PIB în Republica Moldova.

A doua cerință de apreciere a creșterii economice presupune obținerea unor majorări ale PIB cu ritmuri constante în fiecare an, tabelul 3.

Tabelul 3. Ritmurile de creștere a PIB [1], total, %

Anii	Indicele de creștere a PIB, %	
	cu bază fixă	cu bază în lanț
2000	x	x
2001	19,4	19,4
2002	41,3	18,3
2003	72,5	22,1
2004	100,0	15,9
2005	129,4	14,7
2006	175,0	19,9
2007	233,1	21,1

Se observă o schimbare bruscă în ritmurile de creștere a PIB, calculate în baza fixă și o majorare mai uniformă a acestora, calculate în baza de lanț.

Creșterea economică se caracterizează și prin astfel de indicatori sociali, cum creșterea populației.

Informația obținută demonstrează, că indicele de creștere a populației totale este în scădere, se observă o creștere de mică importanță pe câțiva ani a populației rurale.

Indicele mediu de scădere a populației pe această perioadă este de:

$$\text{Populația totală} = \sqrt[9]{\frac{99,8}{100} \times \frac{99,6}{99,8} \times \frac{99,3}{99,6} \times \frac{92,9}{99,3} \times \frac{98,8}{92,9} \times \frac{98,5}{98,8} \times \frac{99,7}{98,5}} = \sqrt[9]{0,998 \times 0,999 \times 0,997 \times 0,936 \times 1,04 \times 0,997 \times 1,012}$$

$$= \sqrt[9]{0,989} = 0,997 \text{ sau } _cu_1,00 - 0,997 = 0,03\% \text{ descreștere}$$

$$\text{Populația urbană} = 8 - 1 \sqrt[8]{\frac{98,2}{100} \times \frac{98,1}{98,2} \times \frac{98,0}{98,1} \times \frac{85,4}{98,0} \times \frac{97,5}{85,4} \times \frac{97,1}{97,5} \times \frac{99,87}{97,1}} = \sqrt[8]{0,982 \times 0,999 \times 0,999 \times 0,871 \times 1,142 \times 0,996} = \sqrt[8]{1,243} = 1,0315 \text{ sau } 3,2\% \text{ creștere}$$

$$\text{Populația rurală} = \sqrt[8]{\frac{100,9}{100} \times \frac{100,6}{100,9} \times \frac{100,2}{100,6} \times \frac{98,3}{100,2} \times \frac{99,7}{98,3} \times \frac{99,5}{99,7} \times \frac{99,6}{99,5}} = \sqrt[8]{1,009 \times 0,997 \times 0,996 \times 0,981 \times 1,014 \times 0,998} = \sqrt[8]{0,996} = 0,9774 \text{ sau } _ _ \text{ descreștere } _ _ \text{ de } 2,26\%$$

Un alt indicator, ce caracterizează creșterea economică, sunt ritmurile de creștere a inflației, care constată o majorare în a. 2007 în comparație cu a. 2001 de 1,83 : 1,05 = 1,74 ori.

De rînd cu unele indicatorii menționați, în literatura economică [3], se mai propun și alții: creșterea speranței de viață a populației țării, analizată la nivelul de diferite pături sociale și îmbunătățirea calității vieții populației, în ansamblu.

Concluzii: Agricultură, ca ramură, prezintă elemente structurale a sistemului macroeconomic și este supusă crizei agrare specifice.

Referitor la ieșirea sectorului agrar din criză, putem menționa crearea condițiilor de creștere a economiei agrare din contul restabilirii parității prețurilor prin stabilirea unor prețuri garantate la principalele produse agricole la un nivel care să asigure producătorilor agricoli un profit, nivelul căruia va face posibilă dezvoltarea unităților agricole în baza reproducției largite.

Bibliografie

1. Anuarul statistic al RM pe anii 2000-2007.
2. Babii L. Ramura viti-vinicola: aspectul creșterii eficienței economice. Chișinău, 2005, p. 256.
3. Нуреев Р., Теория развития: новые модели экономического роста. II Вопросы экономики-2000, № 9, с. 136-138.

ASPECTUL METODOLOGIC A ANALIZEI MARGINALE A PROFITABILITĂȚII PRODUCȚIEI AGRICOLE

Leonid BABII, dr. hab. în economie, conf. univ.,
director general S.A. "Barza Albă"

"ABSTRACT" L'agriculture, comme branche, est soumise aux crises agraires spécifiques, qui ont de certaines particularités. Dans notre article on a prouvé que le développement de l'économie est déterminé par plusieurs facteurs, qui se trouvent dans une interconnexion et une liaison réciproque.

În analiza profitabilității produselor agricole, un rol semnificativ, revine analizei marginale, esența căreia constă în cercetarea raportului dintre consumuri, volumul producției vîndute și profit.

Analiza marginală permite stabilirea unei legături între variația profitului din vînzări și variația volumului de activitate desfășurată de întreprindere, marcînd acel volum de producție, care asigură acoperirea costului vînzărilor în condițiile realizării unui rezultat nul din vînzări. Acesta este pragul de rentabilitate, iar depășirea acestuia arată că producerea acestui produs este rentabilă.

Metodologia analizei marginale a profitabilității produselor agricole, spre deosebire de cea tradițională, oferă posibilitatea de a cerceta mai complex relațiile dintre indicatori și influența factorilor [2]. Conform metodei tradiționale, rentabilitatea la nivel de produs, nu depinde de volumul vînzărilor, deoarece odată cu modificarea acestuia are loc o majorare uniformă a profitului și a sumei consumurilor. În realitate, profitul și consumurile nu se modifică proporțional volumului fizic al producției vîndute, deoarece o parte a consumurilor este constantă, adică nu se modifică odată cu modificarea cantității producției vîndute, tabelul 1.

Tabelul 1. Modele determinate factoriale ale rentabilității aplicate în analiza tradițională și cea marginală [6, p.125]

Indicatorul rentabilității	Modele determinate factorial ale rentabilității	
	Tradiționale	Aplicate în analiza marginală
Rentabilitatea resurselor consumate la o unitate de produs (Rrc_i)	$Rrc_i = \frac{p_i - c_i}{c_i}$	$Rrc_i = \frac{qv_i(p_i - cv_i) - CF_i}{qv_i \times cv_i + CF_i}$
Rentabilitatea vînzărilor la o unitate de produs (Rv_i)	$Rv_i = \frac{p_i - c_i}{p_i}$	$Rv_i = \frac{qv_i(p_i - cv_i) - CF_i}{qv_i \times p_i}$

Unde: p – prețul unitar;

c – costul unitar;

qv – cantitatea vîndută în unități fizice;

cv – consumuri variabile unitare;

CF – suma consumurilor constante la toată cantitatea de produse vîndute.

Modelele factoriale ale rentabilității prezentate în tabelul 1, arată că ele se deosebesc esențial. Conform metodei tradiționale volumul de vînzări nu influențează asupra modificării nivelului rentabilității, deoarece numitorul și numărătorul acestor modele se modifică proporțional cu acesta. Avantajul metodei analizei marginale a indicatorilor rentabilității constă în aceea, că prin aplicarea ei se ia în considerație legătura dintre elementele modelului, ca rezultat se identifică influența volumului de vînzări asupra modificării nivelului rentabilității. Aceasta asigură o calculare mai corectă a influenței factorilor.

Stabilirea nivelului consumurilor, volumului de vînzări și a sumei profitului se face prin aplicarea metodei grafice și analitice. Un șir de cercetări în domeniu consideră că cea mai oportună metodă de calcul a pragului rentabilității este metoda

analitică [1, p.105]. Vom încerca să analizăm pragul de rentabilitate în ramura producerii strugurilor în baza datelor medii pe 3 ani (2004-2006) pe regiunile de dezvoltare ale republicii și în mediu pe republică.

Deși se pare că este destul de ușor de realizat aceste calcule, de fapt este foarte dificilă departajarea consumurilor de producție în fixe și variabile, întrucât în formularele specializate de reflectare a consumurilor de către întreprinderile agricole nu este prevăzută o delimitare a acestora în fixe și variabile. De aceea, pentru a soluționa problema în cauză, s-a utilizat date privind costul normal al strugurilor de soiuri tehnice [4, p.90], care presupun delimitarea acestora după criteriul menționat. Pentru a calcula coeficienții normativi diferențiați de repartizare a consumurilor s-au utilizat relațiile de calcul adaptate la recolta medie de struguri pe regiunile de dezvoltare:

$$NV_{cv} = (CV_{max} - CV_{min}) : (Pr_{max} - Pr_{min}) \times (Pr_p - Pr_{min}) + CV_{min}$$

$$NV_{cf} = (CF_{max} - CF_{min}) : (PR_{max} - PR_{min}) \times (Pr_i - Pr_{min}) + CF_{min}$$

în care:

NV_c – normativul variabil de consumuri la 1 hectar suprafață plantației viticolă pe rod în funcție de nivelul productivității, lei;

CV_{max} , CV_{min} – consumuri variabile la 1 ha plantație viticolă pe rod cu productivitatea maximală și minimală, lei;

CF_{max} , CF_{min} – consumuri constante (fixe) la 1 ha plantație viticolă pe rod cu productivitatea maximală și minimală, lei;

Pr_{max} , Pr_{min} – nivelul maximal și minimal al productivității la 1 ha, t/ha;

Pr_i – productivitatea efectivă, t/ha.

Calculule efectuate constată, că odată cu creșterea productivității la hectar, crește și ponderea consumurilor variabile, iar ponderea consumurilor fixe descrește. Se explică aceasta prin faptul, că unele componente ale consumurilor constante denotă o tendință slabă de creștere, de aceea ele mai sunt numite și convențional-constante [3].

În condițiile Republicii Moldova în componența consumurilor constante sunt incluse consumurile aferente plăților de arendă, care variază în funcție de recolta obținută la hectar.

În baza coeficienților normativi de repartizare a consumurilor au fost calculate consumurile variabile și cele constante, care revin la 1 q de struguri prin relația de calcul:

$$cv = c \times Kn.r._{cv} ,$$

$$cf = c \times Kn.r._{cf} ,$$

unde: cv – suma consumurilor variabile ce revine la 1 q de struguri;

c – costul 1 q de produse (struguri) vândute;

$Kn.r._{cv}$, $Kn.r._{cf}$ – coeficientul normativ, diferențiat de repartizare a consumurilor variabile (constante), calculat prin relațiile:

$$Kn.r._{cv} = NV_{cv} / c_{tot}$$

$$Kn.r._{cf} = NV_{cf} / c_{tot}$$

unde: c_{tot} – consumurile normative totale la 1 ha.

Calculule efectuate sunt prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2. Consumurile variabile și constante la 1 q de struguri calculate în baza coeficienților normativi diferențiați de repartițiile pe regiunile de dezvoltare și în medie pe Republica Moldova pe perioada 2004-2006 [5].

Regiunea de dezvoltare	Costul 1 q de struguri, lei	Coeficientul normativ diferențiat de repartizare al consumurilor:		Revin consumuri la 1 q de struguri ⁴ :	
		variabile	constante	Variabile	constante
Sud	209,85	0,483	0,517	101,36	108,5
Centru	202,8	0,481	0,519	97,55	105,25
Nord	186,92	0,463	0,537	86,54	100,38
Mun. Chișinău	174,63	0,505	0,495	88,19	86,44
UTA "Găgăuzia"	208,08	0,485	0,515	100,92	107,16
În medie pe Republica Moldova	205,77	0,483	0,517	99,39	106,38

Din cele prezentate în tabelul 2 rezultă, că odată cu creșterea productivității la hectar, se majorează și ponderea consumurilor variabile în suma totală a costului aferent producției de struguri vândute, respectiv ponderea consumurilor constante descrește pe măsură ce productivitatea la hectar se majorează. Fiind transpuse grafic, acestea se prezintă în modul următor (figura 1).

Un aspect important al analizei marginale reprezintă compararea veniturilor din vânzări realizate efectiv și pragul de rentabilitate în unități valorice. Literatura la specialitate prezintă indicatorul rezultat din comparația menționată sub denumirea de *indicator de poziție* sau *interval de siguranță*. Indicatorul de poziție (Ip) poate fi exprimat în mărime absolută și relativă:

$$\text{În mărimi absolute: } Ip = VV - PR$$

$$\text{În mărimi relative: } Ip = [(VV - PR) / PR] \times 100 \%$$

Cu cât veniturile din vânzări înregistrate sunt mai mari comparativ cu nivelul critic al vânzărilor și în consecință valoarea indicatorului de poziție este mai mare, cu atât situația în ramura dată este mai favorabilă.

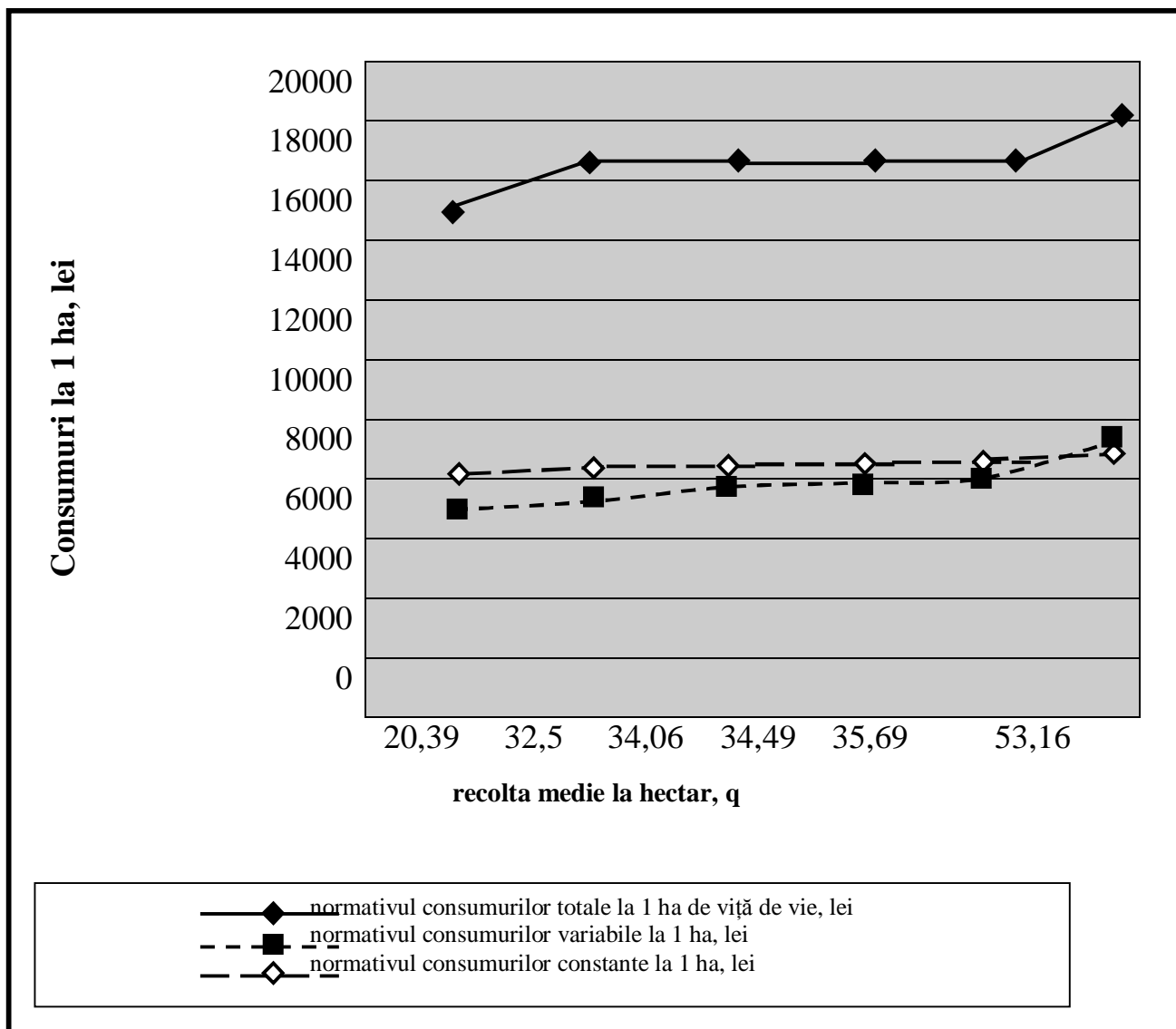


Figura 1. Normativele consumurilor totale, variabile și constante la 1 ha de viță de vie în funcție de variabilitatea productivității la hectar, lei

Potrivit unor studii statistice, realizate pe modele ale unor economii occidentale, se apreciază că situația în raport cu pragul de rentabilitate poate fi:

- instabilă, atunci când veniturile din vânzări se află pînă la 10 % față de pragul de rentabilitate;
- stabilă, atunci când veniturile din vânzări sunt cu 20 % mai mari de pragul de rentabilitate;
- confortabilă, când veniturile din vânzări depășesc cu 20 % pragul de rentabilitate.

Concluzii: Odată cu creșterea productivității la hectar, se majorează și ponderea consumurilor variabile în suma totală a costului aferent producției de struguri vîndute, respectiv ponderea consumurilor constante descrește pe măsură ce productivitatea la hectar se majorează.

Cu cît veniturile din vânzări înregistrate sunt mai mari comparativ cu nivelul critic al vânzărilor și în consecință valoarea indicatorului de poziție este mai mare, cu atît situația în ramura dată este mai favorabilă.

Bibliografie

1. Analiza rapoartelor financiare. Țiriulnicova N., Paladi, ș.a. Chișinău, 2004, 384 p.
2. Babii L., Ramura viti-vinicolă: aspectul creșterii eficienței economice. Chișinău, 2005, p.256.
3. Contabilitate managerială. Nederița A., Chișinău, 2000, 264 p.
4. Tarife și costuri în agricultură. Chișinău, I.E.F.S., 2008, 175 p.
5. Timofti E., Eficiența economică a producției agricole în condițiile economiei concurențiale, autoreferat, Chișinău, 2009,
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности, М.ИИФРА, 2007, 503 с.

PROGRAME ȘI MĂSURI PENTRU DEZVOLTAREA FORȚEI DE MUNCĂ DIN ROMÂNIA

Petruța BLAGA, prof. dr. ing.
Universitatea „Petru Maior” Tg.Mureș, ROMÂNIA

In Romania, the employment is a priority, making significant efforts to adapt the Romanian system to the European Employment Strategy. From this point of view, in order to harmonize some aspects of employment in Romania with E.U., the Romanian government launched together with the European Union, or on his own, a series of programs designed to improve the labor market.

Previțiuni și tendințe ale evoluției forței de muncă

Previțiunile economice pentru perioada 2007-2013 au la bază ipoteza că mediul de afaceri va rămâne stabil, iar creșterea economică a principalilor parteneri comerciali ai României nu va urma un curs descendent. Aderarea la Uniunea Europeană va accelera dezvoltarea economică și socială a României. De asemenea, potențialul intern de capital și de forță de muncă favorizează creșterea economică continuă și sustenabilă. Amplul proces investițional din ultimii ani, dar și cel preconizat, s-a reflectat corespunzător în modernizarea și potențarea factorilor de producție.

În România, ocuparea forței de muncă a fost considerată ca obiectiv prioritar, făcându-se eforturi pentru adaptarea sistemului românesc pentru punerea în aplicare a strategiei europene de ocupare a forței de muncă. Rezultatele Studiului Economic European 2005, în ceea ce privește situația din România, au arătat că investițiile sunt orientate pe o direcție crescătoare, ceea ce va conduce la schimbări profunde pe piața muncii în viitorul apropiat.

Conform previziunilor macroeconomice realizate de C.N.P., Produsul Intern Brut al României va crește în medie cu 6%, cu posibilitatea de a înregistra rate peste medie la începutul perioadei.

În perioada 2007-2013 se estimează o creștere a populației active în vârstă de muncă cu aproximativ 520 mii persoane. Populația ocupată în vârstă de muncă se va majora cu aproximativ 610 mii persoane, datorită, în principal, sporirii nivelului investițiilor străine, creșterii competitivității și, nu în ultimul rând, creșterii veniturilor salariale. Salariile vor continua să crească într-un ritm mai scăzut.

În același timp este de subliniat că, necesarul de resurse de muncă se va menține peste posibilitățile oferite de populația în vârstă de muncă. Este vorba de faptul că, deși gradul de inactivitate se va reduce, totuși proporția celor care din diferite motive nu doresc să activeze pe piața muncii rămâne ridicată. La nivelul anului 2006, populația activă în vârstă de muncă reprezenta 63,7% din populația totală în vârstă de muncă (9,6 mil. față de 15 mil.). Este de menționat, totuși, că din populația în vârstă de muncă inactivă circa 1,3 mil. reprezintă categoria celor aflați în diverse forme de pregătire profesională (îndeosebi elevi și studenți).

Creșterea economică susținută și exodul muncitorilor către vestul Europei au provocat o criză de forță de muncă în mai multe sectoare ale economiei din România, este principală concluzie a unui studiu al companiei de audit și cercetare de piață Euromonitor. Actuala criză de forță de muncă din domeniul construcțiilor este rezultatul combinat al creșterii economice înregistrate în ultimii șase ani și al exodului de muncitori înregistrat în aceeași perioadă. Mulți români au optat să trăiască și să muncească în țări din vestul Europei sau în S.U.A., unde standardul de viață este mai înalt.

Rezultatul crizei de pe piața muncii poate fi un impact negativ asupra investițiilor străine directe, dar și o încetinire a creșterii economice. În anumite sectoare a devenit foarte greu să găsești mâna de lucru calificată, ceea ce face să se majoreze costurile cu forța de muncă. Oricum, creșterea salariilor și sumele trimise din străinătate de angajații români susțin creșterea cererii de consum. Ramura de construcții-montaj va fi în centrul crizei de personal, mai ales din sub influența creșterilor cererii și a investițiilor din acest domeniu. În aceste condiții, aducerea de muncitori din statele comunitare sau extracomunitare va fi luată în considerare de multe firme.

Necesarul de forță de muncă de pe piața construcțiilor din România este de 100 000-150 000 de muncitori calificați, în condițiile în care numărul angajaților din acest domeniu este în prezent de 352 000 de persoane. Acesta este ordinul de mărime care arată lipsa de personal din domeniul construcțiilor. Conform Asociației Române a Antreprenorilor de Construcții (ARACO) diferența ar putea fi acoperită de constructorii care lucrează în afara țării, dar cea mai mare parte dintre aceștia se apropie de vârsta pensionarii. Potrivit estimărilor, în afara țării lucrează 100 000 de constructori, cei mai mulți în Israel, Germania, Spania și Italia. Potrivit datelor organizațiilor patronale, cele mai importante meserii care necesită forța de muncă sunt meștrii, muncitorii care se ocupă de construcțiile metalice, cei specializați în montarea de gips-carton, de ferestre PVC, de aparate de climatizare și laboranții, care certifică calitatea construcțiilor [2].

Pentru a rezolva problema pe piața muncii în sectorul construcțiilor, Guvernul român încurajează, teoretic, repatrierea celor plecați la muncă în țări ale U.E. sau în S.U.A. În același timp, se încearcă atragerea de muncitori din afara spațiului U.E. pentru a diminua deficitul. Asta pentru că afacerile devin mai puțin profitabile pe măsură ce producția scade, iar costurile cresc [1].

În opinia reprezentanților Ministrului Muncii, numărul românilor plecați la munca în străinătate nu a înregistrat o creștere mai mare după 1 ianuarie 2007, în schimb, consideră că numărul străinilor care vor veni să lucreze în România ar putea crește odată cu aderarea.

Luând în considerare prognozele actuale este evident că se impune și în țara noastră, creșterea preocupărilor atât pentru elaborarea de modele macroeconomice menite să dezvolte piața forței de muncă, cât mai ales pentru utilizarea acestora.

Programe pentru dezvoltarea forței de muncă din România

După 1990, a avut loc un exod masiv de forță de muncă calificată din industria de construcții românească spre piețe externe precum Germania sau Israel. "Golul" lăsat de dispariția chiar a unei verigi importante, cum este cea a maistrului, nu a fost acoperit nici până astăzi.

În prezent, nu mai există școli de pregătire specializate în domeniul construcțiilor, iar firmele românești de profil sunt interesate de colaborarea cu Ministerului Educației și Ministerul Muncii pentru redeschiderea școlilor de calificare sau pentru organizarea de cursuri de calificare.

Pentru a armoniza unele aspecte pe care le privește forța de muncă din România cu cea din Uniunea Europeană, guvernul României a lansat, fie împreună cu U.E., fie pe cont propriu, o serie de programe menite să îmbunătățească situația pieței de muncă de al momentul actual.

În acest scop țările membre cooperează cu U.E. în ceea ce privește analiza Politicii de Ocupare a Forței de Muncă. Trebuie avute în vedere următoarele probleme:

- îmbunătățirea funcționării pieței muncii, astfel încât să se asigure că oferta de forță de muncă corespunde în mod eficient cererii de pe piața internă;

- aplicarea politicilor și măsurilor necesare pentru pregătirea populației apte de lucru, nespecializată sau specializată în mod necorespunzător pentru o economie de piață;
- gradul de pregătire al structurilor politicii ocupării forței de muncă și al sistemelor derivate pentru a asigura aplicarea Strategiei de Ocupare a Forței de Muncă.

Principalele programe care se adresează dezvoltării resurselor umane din economia națională, inclusiv a celor din ramura de construcții-montaj sunt:

- § *Cadrul Strategic Național de Referință 2007-2013* – document strategic național prin care se face legătura între prioritățile naționale de dezvoltare, stabilite în Planul Național de Dezvoltare 2007-2013 și prioritățile la nivel european. C.S.N.R. a fost elaborat de către Ministerul Economiei și Finanțelor, prin Autoritatea pentru Coordonarea Instrumentelor Structurale, într-un larg parteneriat cu structuri ale administrației publice centrale și locale și organizații neguvernamentale.
- § *Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane* – finanțat de Fondul Social European și de Guvernul României, are ca scop investirea în oameni, cea mai importantă resursă a României. Obiectivul său principal îl constituie dezvoltarea capitalului uman și creșterea competitivității acestuia.
- § *Programul de Guvernare 2005 – 2008 în domeniul Resurselor Umane.*
- § *Programul PROGRESS* ș.a.

Aceste programe promovează ocuparea forței de muncă, prin îmbunătățirea sistemului de învățământ și de formare profesională, prin dezvoltarea rețelei de servicii de orientare și îndrumare pentru căutarea unui loc de muncă, prin investiții în creșterea capacității întreprinderilor și a lucrătorilor în confruntarea cu noile provocări globale.

Acestea se adresează șomerilor, tineri cu vârsta între 15 și 24 ani, persoanelor care au părăsit școala, fără calificări, sau cu un nivel scăzut de calificare, sau cu calificări ce nu mai sunt cerute pe piața forței de muncă, adulți șomeri (cu vârste între 25-64 ani), persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă din mediul rural și persoanele ocupate în agricultură cu venituri scăzute care doresc să-și sporească șansele de inserție/revenire pe piața forței de muncă, personalului operativ propriu din întreprinderile de stat sau private, cât și tuturor nivelurilor manageriale din întreprinderi (management de vârf, mediu și de linie).

Cadrul Strategic Național de Referință 2007 – 2013 [3]

Conform noului acquis privind Politica de Coeziune a Uniunii Europene, fiecare Stat Membru elaborează un Cadru Strategic Național de Referință (C.S.N.R.), ca document de referință pentru programarea Fondurilor Structurale și de Coeziune.

C.S.N.R. își are rădăcinile în Planul Național de Dezvoltare (P.N.D.), care a fost elaborat sub forma unui instrument care să ghideze abordarea surselor de finanțare naționale, comunitare și de alt tip la care România are acces. Acesta justifică și prioritizează investițiile publice din cadrul politicii europene economice și de coeziune socială și definește planificarea strategică și programarea financiară multianuale ale României.

Acesta are la bază următorul context economic:

- *Infrastructura de bază* – calitatea slabă și ineficiența serviciilor publice de management al deșeurilor, precum și interconectivitatea redusă între activitățile economiei naționale, constituie frâne în calea dezvoltării. Toate acestea sunt dublate de un nivel scăzut al cunoștințelor cu privire la protejarea mediului înconjurător, administrarea defectuoasă a acestuia, precum și utilizarea ineficientă a resurselor de energie.
- *Competitivitatea economică* – productivitatea scăzută, echipamentele și tehnologia învechite spiritul antreprenorial insuficient dezvoltat, un climat de afaceri dificil și lipsa unei infrastructuri adecvate pentru sprijinirea mediului de afaceri, accesul limitat la finanțare și investițiile insuficiente în cercetare-dezvoltare, toate afectează dezvoltarea mediului de afaceri.
- *Capitalul uman* – capacitatea limitată a educației și formării profesionale continue de a răspunde nevoilor unei economii moderne bazate pe cunoaștere, atenția redusă acordată educației, insuficiența corelare între educație, formarea profesională inițială și formarea profesională continuă. Inegalitatea de șanse duce la excluderea socială a categoriilor vulnerabile, cum ar fi femeile, persoanele cu dizabilități și etnia romă.

Prioritățile C.S.N.R. au fost formulate ca răspuns strategic al Guvernului la problemele economice actuale și în vederea creării oportunităților pe care România și le dorește. C.S.N.R. vizează armonizarea tuturor acestor priorități într-o strategie coerentă, care să fie adecvată pentru România și care vizează în mod pozitiv sectorul de construcții-montaj:

- Dezvoltarea infrastructurii de bază la standarde europene – investițiile în infrastructură vor îmbunătăți calitatea rețelelor rutiere și feroviare, precum și a navigației pe Dunăre și vor sprijini dezvoltarea mediului de afaceri și crearea de noi locuri de muncă. Investițiile vor crește astfel numărul de proiecte din domeniul construcțiilor, o condiție esențială pentru buna desfășurare a acestor proiecte este creșterea calității din domeniu.
- Creșterea competitivității pe termen lung a economiei românești – strategia va contribui la construirea unei baze de producție și antreprenoriale dinamice, va sprijini crearea și dezvoltarea de noi afaceri, în special prin investiții în produse și servicii de calitate. Se va încuraja inovarea și se va îmbunătăți procesul de punere în practică a rezultatelor activităților de cercetare și dezvoltare la oportunitățile de piață.
- Dezvoltarea și folosirea mai eficientă a capitalului uman din România – strategia are ca scop sprijinirea sistemului de învățământ și formare profesională pentru a furniza educație flexibilă și de mai bună calitate și calificări adaptate indivizilor. Creșterea adaptabilității, dezvoltarea spiritului antreprenorial și învățarea pe parcursul întregii vieți se vor afla în centrul politicilor în domeniu, iar angajatorii vor fi încurajați să investească în capitalul uman.

Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane [4]

Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane a fost elaborat sub coordonarea Ministerului Muncii, Solidarității Sociale și Familiei. În timpul consultărilor au fost implicate Ministerul Finanțelor Publice, Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă, Ministerul Educației și Cercetării, Ministerul Administrației și Internelor, Ministerul Integrării Europene, Ministerul Economiei și Comerțului, Ministerul Agriculturii, Pădurilor și Dezvoltării Rurale, Ministerul

Sănătății Publice, Institutul Național de Statistică, Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale, Comisia Anti-Sărăcie și de Promovare a Incluziunii Sociale, Consiliul Național pentru Formarea Profesională a Adulților, Agenția Națională pentru Egalitatea de Șanse între Femei și Bărbați, Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperație, alte ministere de linie și agenții.

De asemenea, au avut loc consultări pe scară largă cu partenerii sociali, organizații ale societății civile, administrația publică și alți actori relevanți. Obiectivul general al POS DRU este dezvoltarea capitalului uman și creșterea competitivității, prin conectarea educației și învățării pe tot parcursul vieții cu piața muncii și asigurarea de oportunități sporite pentru participarea viitoare a 850.000 de persoane pe o piață a muncii moderne, flexibile și incluzive.

Obiectivele specifice identificate pot fi rezumate astfel:

- Promovarea calității sistemului de educație și formare profesională inițială și continuă, inclusiv a învățământului superior și cercetării;
- Promovarea culturii antreprenoriale și îmbunătățirea calității și productivității la locul de muncă;
- Facilitarea inserției tinerilor și a șomerilor de lungă durată pe piața muncii;
- Dezvoltarea unei piețe a muncii moderne, flexibile, incluzive;
- Promovarea (re)inserției pe piața muncii a persoanelor inactive, inclusiv în zonele rurale;
- Îmbunătățirea serviciilor publice de ocupare;
- Facilitarea accesului la educație și pe piața muncii a grupurilor vulnerabile.

Cadrul economico-social de elaborare a programului a fost următorul:

- *Participare la educație:* Conform estimărilor, populația școlară va înregistra o scădere de aproximativ 20% în intervalul 2005-2013. Tendința prognozată va ridica în viitor problema restructurării rețelei școlare și revizuirea strategiilor de management al resurselor umane din învățământul inițial și din învățământul profesional și tehnic inițial.
- *Învățarea pe tot parcursul vieții:* Aceasta nu este abordată într-o manieră coerentă și adecvată la nivelul sistemului și politicilor educaționale și limitează astfel coerența și flexibilitatea căilor individuale de învățare pe tot parcursul vieții. În ciuda progresului făcut în reglementarea validării învățării, folosirea insuficientă a cadrului legal existent (cu excepția învățământului profesional și tehnic inițial) rămâne unul din punctele slabe ale procesului de introducere a abordării învățării pe tot parcursul vieții în educație și formare. Din acest punct de vedere prin dobândirea de cunoștințe și de competențe pe tot parcursul vieții, printr-o continuă actualizare a stocului individual de cunoștințe și competențe, a educației și formării continue va avea loc o creștere a competitivității capitalului uman prezent pe piață.
- *Asigurarea calității și managementul:* În prezent buna calitate sau calitatea scăzută pot fi evaluate, mai ales prin performanțele obținute de absolvenții școlilor/universităților pe piața muncii, în termeni de rată de ocupare și rata șomajului, deși relevanța acestora în evaluarea calității educației inițiale și a formării este diminuată, de vreme ce există și alte cauze de ordin economic și social care influențează rata și structura ocupării.
- *Sănătatea și securitatea la locul de muncă:* Legislația națională stabilește faptul că angajatorul poartă întreaga responsabilitate pentru aplicarea măsurilor privind sănătatea și securitatea la locul de muncă. În ciuda măsurilor luate la nivel național și a scăderii ușoare a numărului accidentelor de muncă și îmbolnăvirilor profesionale, cifrele din acest domeniu rămân ridicate, iar indicatorul duratei medii a incapacității de muncă ca urmare a accidentelor este ușor în creștere. Aceasta demonstrează o cultură de prevenire a riscului insuficient dezvoltată în firme și necesitatea stimulării responsabilității sociale a companiilor.

Conform strategiei elaborată în concordanță cu Cadrul Național Strategic de Referință 2007-2013 pentru obiectivul de "Convergență" și cu Programul de Guvernare 2005-2008 în domeniul Resurselor Umane, creșterea competitivității economice necesită o utilizare mai eficientă a resurselor umane. Ca o consecință a problemelor structurale de pe piața forței de muncă, în strânsă legătură cu rata scăzută de participare și cu lipsa unei forțe de muncă calificată în anumite regiuni și sectoare de activitate specifice, se va acorda o atenție sporită promovării dezvoltării resurselor umane pentru forța de muncă în ansamblu.

Dezvoltarea resurselor umane se va concentra pe creșterea investițiilor în educație și calificare, atragerea și reținerea a cât mai multor persoane pe piața muncii, creșterea ofertei de muncă, îmbunătățirea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor, promovarea incluziunii sociale a grupurilor vulnerabile.

În acest scop au fost create șase axe prioritare menite să vină în întâmpinarea nevoilor identificate ale pieței muncii:

- § *Axa Prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”:* are în vedere nevoia de modernizare și o adaptare mai bună, atât a educației inițiale și formării profesionale, cât și a pregătirii profesionale continue, la nevoile de pe piața muncii, în scopul dezvoltării unei abordări comune a învățării și a formării profesionale pentru generarea de valoare adăugată Acțiunile vor avea ca obiectiv sistemul (standarde, sisteme, mijloace și dezvoltarea personalului), oferta educațională și de formare profesională, oferirea educației și formării profesionale resurselor umane (furnizarea sprijinului orientat).
- § *Axa Prioritară 2 “Conectarea învățării pe tot parcursul vieții cu piața muncii”:* are în vedere, la nivel național, asigurarea că toți indivizii au acces egal la procesul de învățare și că dețin competențele și calificările necesare integrării sustenabile pe piața muncii. Această axă prioritară are drept țintă la nivel național, atât nevoile specifice ale indivizilor anterioare abandonului școlar sau finalizării procesului de educație, precum și nevoile ulterioare absolvirii ca persoană activă, în abordarea națională.
- § *Axa Prioritară 3 “Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor”:* are ca obiectiv promovarea culturii antreprenoriale, flexibilității și adaptabilității prin sprijinirea competenței, pregătirii profesionale și adaptabilității forței de muncă și întreprinderilor. Axa va include, de asemenea, sprijin pentru întreprinderi în privința formării profesionale, în special formare profesională specifică pentru noile tehnologii.
- § *Axei Prioritare 4 “Modernizarea serviciului public de ocupare”:* va fi abordată la nivel național, în încercarea de a diversifica serviciile, de a le crește calitatea, făcându-le mai vizibile și mai accesibile și aducându-le mai aproape de beneficiari. Prin activități de formare profesională a personalului Serviciului Public de Ocupare, va crește la nivel

național capacitatea acestui serviciu de a furniza analize ale pieței muncii, de a interpreta datele prin anticiparea tendințelor și noilor evoluții ale dinamicii forței de muncă și a companiilor.

§ *Axa Prioritară 5 „Promovarea măsurilor active de ocupare”*: ajută la facilitarea integrării pe piața muncii a tinerilor și a șomerilor de lungă durată, atragerea și menținerea unui număr mai mare de persoane pe piața muncii, inclusiv în zonele rurale, și sprijinirea ocupării formale. Măsurile active de ocupare vor include, de asemenea, programe de specializare în domeniul care au o lipsă acută de resurse umane calificate, programe de lungă durată adresate zonei rurale, permițându-le acestora să devină activi pe piața muncii, să obțină cunoștințele de bază necesare pentru îndeplinirea cu succes a responsabilităților pe care le presupune postul.

§ *Axa Prioritară 6 „Promovarea incluziunii sociale”*: presupune facilitarea accesului pe piața muncii a grupurilor vulnerabile și promovarea unei societăți incluzive și coezive în scopul asigurării bunăstării tuturor cetățenilor.

În condițiile în care cele două mari probleme ale pieței muncii din ramura de construcții-montaj sunt lipsa personalului din acest domeniu și calitatea scăzută a muncii prin prisma lipsei de personal calificat în acest domeniu, Programul Operațional Regional de Dezvoltare a Resurselor Umane vine în sprijinul organizațiilor din domeniu, oferindu-le posibilitatea îmbunătățirii accesului la educație și la formare profesională, a promovării măsurilor de ocupare și a modernizării serviciului public de ocupare.

România are la dispoziție un buget de peste patru miliarde de euro pentru dezvoltarea resurselor umane în perioada 2007-2013, din care aproximativ 3,5 miliarde de euro vin de la U.E., din Fondul Social European, restul fiind cofinanțare națională. Cea mai mare parte a sumei, 39%, va fi folosită pentru promovarea învățării pe tot parcursul vieții și adaptabilitatea forței de muncă, restul fiind destinat promovării măsurilor active de ocupare și pentru modernizarea sistemelor de formare profesională. O treime din sumă va fi destinată promovării măsurilor active de ocupare pentru populația inactivă.

Această prognoză oferă posibilitatea rezolvării unor probleme importante ale forței de muncă din domeniul construcțiilor în condițiile în care, bine gestionate, aceste programe ar putea duce la rezolvarea neajunsurilor forței de muncă până în 2013.

Concluzii

După o perioadă de tranziție lentă și anevoioasă și din prisma schimbărilor care au loc, la nivel național și internațional din punct de vedere al organizării și utilizării forței de muncă, resursele umane au devenit un factor prețios, strategic pentru orice sector economic. Importanța factorului uman în conducerea cu succes a unei afaceri este ceea ce face din managementul resurselor umane, un set de competențe, deprinderi și atitudini esențiale pentru toți managerii.

Măsurile de politică macroeconomică întreprinse începând cu anul 2000, au stopat declinul economic început în anul 1997 și au asigurat o creștere a produsului intern brut, precum și o reducere a numărului de persoane care pleacă la muncă într-o altă țară. Totuși ritmul de ameliorare a situației economice și a pieței muncii din România este destul de lent.

Aderarea la Uniunea Europeană presupune noi provocări pentru întreprinderile românești și pentru economie în general, dar în același timp creează noi oportunități de dezvoltare prin accesul acestora la asistența financiară nerambursabilă din Fonduri Structurale.

Relansarea creșterii economice și îmbunătățirea situației de pe piața muncii din România a devenit o prioritate pentru politicile macroeconomice, pornindu-se de la importanța asigurării condițiilor necesare creșterii productivității și eficienței utilizării forței de muncă, cât și a creșterii nivelului de trai al populației ocupată în acest domeniu.

Bibliografie

1. Rusu T., *Exodul forței de muncă încetinește creșterea economică*, 28 Septembrie 2007, http://www.sfin.ro/articol_10640/exodul_forței_de_munca_incetinesc_creșterea_economică.html;
2. <http://www.romanalibera.ro/a105256/deficitul-forței-de-munca-in-construcții-150-000-de-muncitori.html>, 5 Septembrie 2007;
3. ***: *Cadrul Național Strategic de Referință*, Ministerul Economiei și Finanțelor, aprilie 2007, <http://eufinantare.info/CNSR.html>;
4. * * : *Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane*, Ministerului Muncii, Familiei și Egalității de șanse, octombrie 2007, <http://www.fonduri-ue.ro/upload/120342172163.pdf>

TENDINȚE ȘI PARTICULARITĂȚI ALE ACTIVITĂȚII DE CONSTRUCȚII ÎN PERIOADA 1990-2008 ÎN ROMÂNIA

Petruța BLAGA, Prof. dr. ing.,
Universitatea „Petru Maior” Tg.Mureș, ROMÂNIA

Abstract

The construction industry is one of the most dynamic branches in Romanian economy in recent years. The increased number of specialized companies, the large number of multinational companies that entered the Romanian market, major investments in large projects and also the need of increasing the required comfort, map the details of the construction market in Romania.

The importance of bringing labor market in this area at a normal level, the growing concern for the welfare of people working in this field and the importance of results of these resources for the national economy, have determined the need to think ahead and understand this market.

Introducere

Odată cu integrarea României în Uniunea Europeană, România are de gestionat o mulțime de provocări majore. În acest context, mediul economic și social se va alătura celui european, urmând a deveni parte integrantă, omogenă, a unui întreg aflat el însuși în schimbare.

În anii de tranziție, volumul ocupării locurilor de muncă din România a scăzut aproape continuu, iar distribuția pe ramuri și sectoare a acestora s-a schimbat în mod radical. Impactul continuării creșterii emigrației forței de muncă din România către țările mai dezvoltate ale Uniunii Europene, al restructurării continue a economiei – restructurare accelerată de

aportul capitalului european și al fondurilor structurale, se va evidenția nu atât în expansiunea ocupării globale, ci mai ales în dimensiunea și structura cererii înlocuite.

Una din cele mai afectate ramuri ale economiei românești este ramura construcțiilor. În prezent această ramură este una dintre cele mai dinamice ale economiei românești din ultimii ani. Creșterea numărului de firme de profil, pătrunderea pe piața românească a unui număr mare de firme reprezentante ale companiilor multinaționale, investițiile majore în proiectele de anvergură, pe de o parte, și creșterea gradului de confort cerut, pe de altă parte – toate acestea trasează coordonatele pieței construcțiilor din România.

Abordarea contemporană a managementului resurselor umane în construcții a dobândit noi valențe, având în vedere orientarea către creșterea eficienței și a gradului de folosire a resurselor umane în acest domeniu. Importanța aducerii pieței de forță de muncă din acest domeniu la un nivel normal, creșterea preocupării pentru bunăstarea persoanelor ocupate din acest domeniu, importanța ponderii pe care rezultatele acestor resurse le are în economia națională determină necesitatea analizei și a înțelegerii acestei piețe.

Lucrarea încearcă să faciliteze înțelegerea cadrului de dezvoltare a pieței forței de muncă din acest domeniu, surprinzând cele mai importante aspecte ale acestei ramuri din perioada 1990-2008, timp în care România a trecut prin numeroase schimbări atât pe plan economic și social intern, cât și pe plan internațional.

Tendențe ale pieței muncii în România în perioada 1990-2008

Piața muncii este o piață specială, deoarece nu este numai locul de întâlnire și confruntare a cererii și ofertei de forță de muncă, ci se află în permanentă comunicare cu celelalte piețe, primind și transmițând semnale, anticipând evoluția cererii și ofertei de muncă, reacțiile și comportamentele agenților economici sau ale factorilor sociali, pe termen mediu și lung; ea colectând impactul tehnologiei ale intensității capitalului, al evoluției demografice, al reglementărilor legislative, ale pieței monetare, valutare, financiare, modificarea veniturilor nominale în venituri reale ș.a.[1].

Piața forței de muncă deține una din cele mai importante resurse economice: resursele umane. De aceea, procese precum reforma macroeconomică, criza structurală prelungită, restructurarea și privatizarea au avut ca rezultat involuția în economie și au determinat dezechilibre pe piața muncii. Posibilitățile de ocupare a forței de muncă, numărul populației ocupate, rata de activitate s-au restrâns în ultimii ani. Toate acestea sunt datorate schimbărilor înregistrate la nivel de ramuri și subramuri ale economiei naționale în ceea ce privește volumul, structura și eficiența activităților economico-sociale desfășurate.

Acestea vor fi datorate pe de o parte modificării criteriilor de competitivitate și pătrunderii mai lejere a investitorilor și pe de altă parte a creșterii atractivității pieței forței de muncă românești pentru lucrătorii din statele noncomunitare. Potrivit reprezentanților din Ministerul Muncii, restricțiile pe care țările europene le-au impus muncitorilor români nu au avut un efect foarte mare, mai ales că numărul celor plecați la muncă în străinătate înainte de aderare nu a fost unul deosebit de mare. În schimb, s-a preconizat o creștere a numărului străinilor care urmau să vină să lucreze în România odată cu aderarea la Uniunea Europeană [4].

Creșterea numărului persoanelor din grupa de vârstă 15-59 ani și scăderea pronunțată a grupei de vârstă 0-14 ani (ca rezultat al creșterii naturale negative) duce la îmbătrânirea populației active, cu consecințe asupra politicilor de ocupare. În plus, populația în vârstă de 60 ani și peste a înregistrat, de asemenea, o creștere importantă și constantă în ultimii 15 ani, contribuind în viitor la îmbătrânirea forței de muncă. Schimbările demografice au modificat dimensiunea și structura populației apte de muncă, în sensul că rezerva disponibilă de forță de muncă se va reduce, dacă nu în viitorul apropiat, cu siguranță, pe termen mediu.

Pe termen mediu și lung, declinul populației active și îmbătrânirea forței de muncă sunt tendințele majore care vor caracteriza evoluțiile demografice din România, cauzând probleme speciale economice și sociale. Reducerea populației în vârstă de muncă poate avea drept consecințe probleme structurale pe piața muncii. Tranziția demografică va reduce progresiv disponibilitatea resurselor umane pe piața muncii.

Tendențele demografice și ale pieței muncii vor reclama o politică de încurajare a populației vârstnice de a rămâne activă, dar aceasta nu va avea efect dacă lucrătorii nu vor avea aptitudinile solicitate de angajatori. Îmbătrânirea populației active reclamă noi abordări privind relația dintre vârstă, pe de o parte și productivitatea muncii, organizarea muncii, creșterea motivației, păstrarea stării de sănătate, diminuarea stresului și a riscului îmbolnăvirilor profesionale, pe de altă parte.

Potrivit unui raport al Institutului Național de Statistică la nivelul perioadei 1990-2008, populația totală ocupată din economia română a urmat un trend negativ, înregistrând o scădere totală de 1.527 mii de persoane. Cea mai mare scădere s-a înregistrat în perioada 1994-1995 (5,17%), numărul persoanelor ocupate începând să se stabilizeze începând cu anul 2003, când variația populației a fost de 0,12%, doar de 11 mii de persoane. În ultimii 18 ani, evoluția resurselor umane a fost sub influența unor fenomene demografice și sociale, cum ar fi: reducerea accelerată a ratei natalității și menținerea unei rate ridicate a mortalității, creșterea procesului de emigrare, reducerea calității serviciilor de asistență medicală și socială. Acești factori au contribuit la creșterea ponderii segmentului populației de 60 de ani și peste, precum și la menținerea la un nivel ridicat a ratei de dependență demografică, mai ales în zonele rurale.

Tendențe și particularități ale activității de construcții în perioada 1990-2008

Construcțiile reprezintă o ramură importantă a economiei românești atât din punct de vedere economico-financiar, cât și din punct de vedere a forței de muncă antrenate.

Descentralizarea, începută încă din anii '90 și continuată în perioada de tranziție, va duce la dezvoltarea conceptului de antreprenoriat, lucru care va avea drept consecință creșterea numărului de firme specializate pe un domeniu mai restrâns sau chiar pe un singur domeniu.

Sectorul construcțiilor este dominat de întreprinderi mici și mijlocii, acestea reprezentând peste 99% din totalul firmelor aflate pe piață. Acestea dețin și ponderea cea mai mare din totalul efectivului de personal și anume 69,3%.

Pentru buna desfășurare a activității unei firme din domeniul construcțiilor este necesară satisfacerea a două nevoie esențiale: nevoia de forță de muncă și nevoia de capital material.

Deși ramura construcțiilor are una dintre cele mai mari capacități de absorbție, mai ales în rândul șomerilor, are marele dezavantaj al nivelului scăzut de pregătire, atât social cât și profesional al forței de muncă. Succesul din domeniul construcțiilor este legat în mare măsură de calitatea lucrărilor. De aceea, în centrul preocupărilor constructorilor se află calitatea lucrărilor, dorința de a construi mai bine și mai durabil [2]. Aceasta trebuie luată în considerare în fiecare etapă de evoluție a construcției, de la proiectare până la darea ei în folosință. Asigurarea calității trebuie să reprezinte sarcina fiecărui angajat, nu doar din domeniul tehnic, ci a tuturor celor care participă într-un fel sau altul la realizarea lucrării.

În acest sens respectarea normelor de protecție a muncii este o obligație fundamentală a firmelor. Reglementări legale precum Legea nr. 319 din 14 iulie 2006 - Legea securității și sănătății în muncă, Hotărârea de Guvern nr. 971 din 26.07.2006 privind cerințele minime pentru semnalizarea de securitate și/sau de sănătate la locul de muncă sau Norma metodologică din 11.10.2006 de aplicare a prevederilor Legii securității și sănătății în muncă nr. 319 din 2006, se preocupă de asigurarea condițiilor minime pentru protecția, securitatea și sănătatea angajaților.

De asemenea, trebuie luată în considerare și importanța pe care o are mediul înconjurător asupra investiției, dar și activitatea de construcții asupra mediului. Indiferent de nivelul la care la care acționează, toți cei care participă la procesul de construcție: proiectantul, constructorul, furnizorul de materiale, trebuie să considere impactul pe care îl are activitatea sa asupra mediului înconjurător. Ca și în cazul angajaților mediul este protejat, în scopul diminuării impactului negativ, de reglementări legale ca: Hotărâre nr. 856 din 16 august 2002 privind evidența gestiunii deșeurilor și pentru aprobarea listei cuprinzând deșeurile, inclusiv deșeurile periculoase sau Ordinul M.A.P.M. nr. 860/2002 pentru aprobarea Procedurii de evaluare a impactului asupra mediului și de emitere a acordului de mediu.

Pentru a veni în întâmpinarea antreprenorilor care desfășoară activități în acest domeniu, standardele internaționale existente în momentul de față oferă linii directoare pentru asigurarea menținerii și îmbunătățirii calității și securității în construcții și reducerea impactului negativ pe care această activitate o are asupra mediului. Dintre aceste standarde se pot evidenția:

- ISO 9000 – Sistemul de Management al Calității;
- ISO 14000 – Sistemul de Management de Mediu;
- OHSAS 18000 – Sistemul de Management al Siguranței Ocupaționale.

Activitatea de construcții poate fi privită ca un sistem deschis caracterizat prin faptul că reglarea sa se face prin interacțiunea elementelor în relații cu mediul înconjurător și în condițiile existente create de acesta. Aceasta prezintă o serie de particularități care îi atestă caracterul de ramură distinctivă a economiei naționale [2]:

- procesul de producție în construcții-montaj este mobil, în timp ce produsul (obiectul de construcții) este fix (legat de sol);
- procesul producției de construcții-montaj are în general un caracter complex;
- procesul producției din construcții se desfășoară, în mare parte, în aer liber;
- producția de construcții are caracter de unicat;
- durata mare a ciclului de producție;
- greutatea mare a obiectelor de construcții.

Conform specialiștilor, modificările pe care le-a suferit activitatea de construcții în ultimii 25-30 ani au fost provocare de următorii factori [3]:

- a) *Factori economici*: prin trecerea la o societate informatizată, economia suferă modificări substanțiale. Automatizarea, robotizarea și tehnologizarea desființează - cel puțin în prezent - mai multe locuri de muncă decât creează. Conform economistului Constantin Drăgan, în aceste condiții, pericolul șomajului și creșterea timpului liber vor scădea cererea de construcții de locuințe, dar și cererile de lucrări de întreținere.
- b) *Factori demografici*, care au o influență deosebită asupra construcțiilor, mediului construit și mai ales asupra volumului construcțiilor. În momentul de față, la nivel global se înregistrează o scădere a numărului populației, datorată ratei scăzute a natalității (în ultima sută de ani numărul mediu de copii dintr-o familie a scăzut de la 8 la 2), populația îmbătrânește datorită creșterii duratei medii de viață și datorită scăderii numărului de tineri. Această scădere se resimte și pe teritoriul României, în condițiile în care populația masculină a scăzut în ultimii 16 ani cu aproximativ 10% și cea feminină cu aproximativ 6%. În aceste condiții, populația urbană cunoaște influențe contradictorii - crește ca urmare a raționalizării agriculturii; scade ca urmare a posibilităților sporite de lucru la domiciliu, informatizării, posibilității crescute de deplasare, fapt ce permite instalarea în afara orașului, unde spațiul este mai mare, mediul este nepoluat și costul vieții mai redus. Schimbarea, vârsta, structura și nivelul cunoștințelor populației influențează activitatea de construcții, finisarea și serviciile aferente locuințelor.
- c) *Factori legați de mediul de construcții*: în mediul actual de construcții se trece lent de la realizarea de construcții noi la activitatea de întreținere și modernizare a construcțiilor existente.
- d) *Factori legați de calitate și cantitate*: deși activitatea de construcții înregistrează o descreștere a volumului lucrărilor, valoarea totală a producției de construcții va crește datorită creșterii spațiului de locuit destinat pentru o persoană, ponderii mari a caselor individuale, creșterii veniturilor și deci a celor care dețin două case, creșterii confortului locuințelor etc. Această afirmație este confirmată și de evoluția veniturilor din lucrările de construcții de la începutul anilor '90 până în 2008.
- e) *Factori legați de tehnica construcțiilor*: activitatea din construcții va fi influențată hotărâtor de informatizare, de revizuirea tehnicilor de obținere a materialelor și a utilajelor. Influența se răsfrânge asupra tuturor activităților, de la proiectare până la darea în folosință a obiectelor de construcții. Primii pași în această direcție i-a făcut Japonia care, în prezent, are realizări semnificative în privința automatizării activității din construcții.

Se vor înregistra însă diferențe de dezvoltare, atât generale, cât și în domeniul construcțiilor, ca urmare a unor rate diferențiate de creștere a populației.

În viitorul apropiat se întrevide o importantă creștere a activității de construcții în țările în curs de dezvoltare pe următoarele direcții:

- se vor dezvolta resursele pentru construcții;

- se vor dezvolta noi orașe, se vor reorganiza regiunile din jurul celor existente și se va dezvolta mediul rural;
- construcțiile vor depinde într-o mai mare măsură de resursele locale și de forță de muncă relativ abundentă;
- se va pune un accent deosebit pe valorile mediului;
- se vor valorifica mai bine cultura și tendințele locale;
- se va asigura participarea activă a populației la planificarea, construcția și dezvoltarea mediului.

Analiza evoluției tendințelor privind construcțiile rezidențiale și nerezidențiale [5] au scos în evidență următoarele:

§ *Segmentul Rezidențial:* Pentru a ajunge la standardele minime ale U.E., în România este nevoie să se construiască 820 000 locuințe (echivalentul a aproximativ 90 milioane mp). Potrivit unui studiu InterBiz Group, în prezent în România se construiesc anual 32 000-38 000 locuințe, cu un trend crescător și se estimează că până anul 2011 se va ajunge la eliberarea a 110 000 autorizații pentru clădiri rezidențiale, dublu față de anul 2006, când au fost eliberate 51 000 de autorizații. Potrivit aceluiași studiu, în 2011 segmentul rezidențial va depăși 3,9 miliarde euro, mai mult decât dublul valorii de 1,8 miliarde euro înregistrate în 2006.

§ *Segmentul Nerezidențial:* Piața construcțiilor nerezidențiale are perspective de creștere pe toate segmentele, dar accentul va fi pus pe spațiile industriale și logistice, centre comerciale și clădiri de birouri. Pe segmentul nerezidențial, în perioada 2006-2011, analiștii InterBiz Group estimează o creștere de la 4,5 miliarde euro la 9,5 miliarde euro. De asemenea, toate segmentele de construcții se vor dezvolta în jurul unor poli regionali: București, Timișoara, Iași și Constanța sunt considerate metropole europene incluse în rețeaua continentală, iar Galați, Brașov, Craiova și Cluj-Napoca sunt considerate poli transnaționali.

În ceea ce privește domeniul lucrări publice și locuințe se are în vedere [6]:

- continuarea lucrărilor privind construirea de locuințe sociale pentru familii cu venit modest, în contextul Legii nr. 114/1996 și H.G. nr. 687/1997;
- transformarea A.N.L. într-o entitate de piață și orientarea programelor sale către construcția de locuințe sociale și pentru tineri. Subvențiile acordate prin A.N.L. pentru construcția de locuințe proprietate personală vor fi generalizate, A.N.L. urmând să verifice corespondența între valoarea reală și valoare declarată a construcțiilor;
- stabilirea unui parteneriat între guvern și autoritățile locale pentru continuarea Programului de consolidare a clădirilor de locuit multietajate încadrate în clasa I de risc seismic și care prezintă pericol public; acest program va avea prioritate în domeniul lucrărilor publice și va trebui finalizat în cel mult 2 ani;
- elaborarea în parteneriat cu autoritățile locale a unui program național privind reabilitarea termică a clădirilor de locuit multietajate corelat cu refacerea estetică a acestora, în baza experienței acumulate în aplicarea Programului de reabilitare termică a clădirilor de locuit multietajate și a Programului de conservare a energiei termice în cinci orașe: Buzău, Ploiești, Pașcani, Oltenița și Făgăraș;
- promovarea unei politici de reabilitare termică a construcțiilor, indiferent de tipul lor, prin acordarea a unor deducibilități din impozitul pe venit;
- continuarea lucrărilor privind alimentarea cu apă a satelor, conform H.G. nr. 577/1997 și H.G. nr. 687/1997 și lansarea programului național de construcție a rețelei de canalizare și de realizare a stațiilor de epurare în localitățile rurale și localitățile recent declarate oraș prin lege, dar care nu dispun de o infrastructură urbană (cu termen 15 ani);
- aplicarea programului național privind asfaltarea drumurilor comunale prin modificarea H.G. nr. 577/1997.

Lucrările publice vor fi transferate în responsabilitatea autorităților locale sau asociațiilor înființate pentru aceasta, potrivit dispozițiilor art. 11 și 12 din Legea nr. 215/2001 privind administrația publică locală, în afară de proiectele de infrastructură din domeniul transporturilor finanțate prin Fondul de coeziune.

Ponderea sectorului de construcții al României față de U.E.

Sectorul românesc al construcțiilor are o pondere de doar 0,3% în totalul construcțiilor realizate în ultimul an în Uniunea Europeană, deși activitățile din domeniu în România au înregistrat, în 2008, o creștere superioară altor state din U.E., potrivit Eurostat, biroul de statistică al U.E.

Ponderea României este similară celei din Ungaria sau Luxemburg, care au, de asemenea, o contribuție de 0,3% în totalul lucrărilor de construcții ale Uniunii Europene. Cele mai importante participații le au țări ca Germania (20,7%), Marea Britanie (17,5%), Franța (13%), precum și Spania, alături de Italia, fiecare cu 11%. Sectorul construcțiilor din Bulgaria, țară care a aderat la Uniunea Europeană la 1 ianuarie 2007, ca și România, are o pondere de 0,1% din total.

Piața românească a construcțiilor a cunoscut în anul 2006 o creștere accelerată, comparativ cu 2005, peste rezultatele mediei europene și ale altor state membre.

Astfel, creșterea înregistrată de România în trimestrul al treilea din 2006, comparativ cu același interval din 2005, a fost de 19,4%, nivel depășit doar de Estonia, cu o creștere de 21,1%. În aceeași perioadă, avansuri importante au fost consemnate de Slovenia (18,7%), Lituania (18,5%) și Slovacia (18%), iar cele mai slabe rezultate au fost obținute de Portugalia, cu o scădere de 8% și Ungaria (-2%). În luna ianuarie, segmentul construcțiilor de clădiri a crescut cu 1% la nivelul Uniunii Europene, în timp ce lucrările de inginerie civilă s-au majorat cu 2%, potrivit raportului Eurostat.

Comisia Europeană a adoptat la 6 noiembrie 1997 o comunicare asupra competitivității sectorului european de construcții. Comisia a identificat patru obiective strategice care au ca scop creșterea competitivității acestui sector: pentru elaborarea unei politici de calitate coerente, Comisia recomandă adoptarea schemelor de calitate. Pentru îmbunătățirea reglementărilor, Comisia va încerca să îmbunătățească și să simplifice legislația legată de Piața Unică și de achizițiile publice. Ar trebui, de asemenea, create toate condițiile necesare creșterii susținute a educației și formării la toate nivelele. Comisia anunță intenția sa de a reorienta resursele pentru cercetare și dezvoltare spre nevoile în continuă schimbare ale sectorului și spre o diseminare mai bună a rezultatelor cercetărilor. Comisia propune mai mult de 60 de acțiuni specifice menite să ajute la atingerea acestor obiective strategice.

Din 1991, după mai mulți ani de creștere, producția din construcții și lucrări de geniu civil a stagnat. Productivitatea din acest sector a rămas mult în urma altor sectoare. În mod paradoxal, nevoile sociale pe care sectorul trebuia să le satisfacă erau

departe de a fi realizate. Cu un nivel potrivit al competitivității, această cerere latentă poate fi motorul creșterii viitoare din domeniul construcțiilor.

Au fost identificate patru obiective strategice menite să crească nivelul competitivității acestui sector:

- *Elaborarea unei politici a calității coerente pentru acest sector.* Deși lipsa calității este de obicei scuzată prin nevoia de a reduce costurile, calitatea scăzută poate adăuga chiar și 10% la costurile unui proiect. Comisia recomandă adoptarea schemelor de calitate. O atitudine proactivă atât din partea actorilor din sectorul construcțiilor cât și din partea autorităților publice pare necesară pentru asigurarea unor obiective legate de mediu, cum este de exemplu reducerea folosirii de resurse și energie, creșterea refolosirii și reciclării. Acest lucru ar crește competitivitatea din construcții, precum și potențialul de a crea noi locuri de muncă. Integrarea sistematică a îngrijorărilor legate de mediu în specificările și normele tehnice, precum și în procedurile de cumpărare, poate contribui la acest proces.
- *îmbunătățirea reglementărilor în domeniu.* Datorită impactului asupra sănătății, siguranței și mediului, sectorul construcțiilor are foarte multe reglementări, atât la nivelul produsului individual, cât și la nivelul întregii construcții. Acest aspect poate avea implicații destul de costisitoare pentru companii. Existența regulilor naționale pentru achiziții publice poate face ofertarea dificilă pentru companiile străine. Comisia va acționa spre simplificarea și consolidarea legislației legate de Piața Unică și achizițiile publice pentru a crea un mediu propice și transparent pentru competitivitate și pentru a înlătura orice bariere de comerț.
- *îmbunătățirea furnizării de educație și pregătire.* Lipsa cronică de investiții în educație și formare pentru forța de lucru este vizibilă în acest sector, încetinind progresul și creând o lipsă de muncitori calificați pe perioade de expansiune. Comisia cere statelor membre și industriei să creeze condițiile necesare pentru creșterea sustenabilă, prin furnizarea educației și pregătirii la toate nivelele și va ajuta la atingerea acestui obiectiv.
- *Reorientarea și întărirea cercetării și dezvoltării.* Produsele și tehnicile noi reprezintă factori cheie care ajută orice sector să țină pasul cu nevoile mereu schimbătoare ale pieței. Beneficii considerabile pot fi obținute, de exemplu, din scurtarea duratei de execuție a proiectelor, reducerea costurilor de construire, reducerea defectelor construcțiilor și îmbunătățirea structurilor de management. Comisia propune măsuri pentru reorientarea resurselor spre nevoile reale și aflate în continuă schimbare și o mai bună diseminare a rezultatelor cercetărilor.

Concluzii

Lucrarea evidențiază locul important pe care ramura construcții-montaj îl ocupă în activitatea economică a României, atât din punct de vedere economico-financiar, cât și din punct de vedere a forței de muncă antrenate, ea având una dintre cele mai mari capacități de absorbție, mai ales în rândul șomerilor, dar care are și marele dezavantaj al nivelului scăzut de pregătire, atât social cât și profesional al forței de muncă.

Cunoașterea aspectelor principale care caracterizează forța de muncă din această ramură constituie un important aspect în fundamentarea deciziilor economice. În funcție de modul în care vor fi gestionate aceste probleme, de calitatea politicilor și de felul cum acestea sunt aplicate va depinde viitorul construcțiilor în România. Gestiunea fenomenului rapid de subcalificare a persoanelor ocupate, a fluxurilor migrației interne și mai ales extern, revoluția tehnologică sunt doar câteva dintre cele mai importante provocări ale pieței muncii europene din sectorul construcții-montaj.

Bibliografie

1. Angelescu C., Ciucur D., Aceleanu M., *Economia României și Uniunea Europeană* volumul I, Editura ASE, București, 2005;
2. Blaga P., *Managementul Unităților de Construcții*, Târgu-Mureș, Universitatea "Petru Maior" Târgu-Mureș, 2009;
3. Radu V., Curteanu D., *Managementul proiectelor de construcții*, Editura Economică, București, 2002;
4. * * *: <http://www.wall-street.ro/articol/Economie/23409/Piata-muncii-din-Romania-va-fi-supusa-noilor-tendinte.html>, 19 Decembrie 2006;
5. http://www.sfin.ro/articol_8566/piata_constructiilor_a_depasit_pragul_de_10_miliarde_euro.html

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО БИЗНЕС – ИНКУБАТОРА В СФЕРЕ РЕКРЕАЦИИ И ТУРИЗМА

В.Ф. КИФЯК, к.е.н., доцент ЧТЕИ КНТЕУ

In the article possibility of creation of transborder tourist business-incubator is examined in the euroregion "Verhniy Prut", features, theoretical approaches are selected and methodology, terms and tasks, which are directed on the business-incubator functioning, is determined.

Быстрому преодолению кризисных явлений в экономике Восточных стран Европы будет способствовать создание разного рода инновационных и бизнесовых структур и их сетей, развитие малого предпринимательства, деятельность специализированных кластеров, технопарков, функционирование инкубаторов бизнеса и тому подобное.

Важная роль в этих процессах отводится трансграничному сотрудничеству.

Как считает Йенс Габбе, бывший Генеральный секретарь Ассоциации Европейских Приграничных Регионов (АЕВР), именно в приграничных регионах соседних стран более очевидно чем где бы то ни было выражена необходимость преодолеть препятствия и барьеры, созданные границами [6].

Достаточно распространенным есть выделение двух взаимосвязанных видов трансграничного сотрудничества логично развивающихся один за другим:

первый - установление контактов между органами местного самоуправления, местными органами исполнительной власти и территориальными общинами или властями сопредельных государств, в процессе которых они определяют общие проблемы и перспективные направления сотрудничества;

второй - определение организационных форм, базовых условий, финансовых основ и общих интересов субъектов и участников трансграничного сотрудничества, которые будут составлять основные сферы сотрудничества [1, с. 103].

Сфера рекреации и туризма требует комплексного решения приоритетных проблем развития туристических и курортных зон, перестройки туристической инфраструктуры, повышения эффективности использования имеющихся рекреационных ресурсов путем создания валеологичных инновационных структур наподобие рекреационных парков, рекреационных и курортных полисов, трансграничных туристических центров, кластеров, и других специализированных объединений.

Здесь актуальной становится проблема поиска идей бизнеса, создания благоприятных условий для развития рекреационно-туристического бизнеса, разработки и реализации инновационных моделей развития сферы рекреации и туризма. Важным объектом инфраструктуры поддержки малого и среднего трансграничного предпринимательства в сфере туризма является создание трансграничного бизнес – инкубатора, который является инновационной инфраструктурой межгосударственной и общественной поддержки малого предпринимательства на стартовом этапе развития, то есть в момент наибольшей финансовой и правовой уязвимости.

В Украине бизнес-инкубированию, как направлению поддержки малого предпринимательства, присуща эволюционно обусловленная специфика. Существуют проблемы как в теоретико-методологической области, так и при реализации концепции бизнес-инкубирования на практике, такие как отсутствие единого понятийно-категориального аппарата, неурегулированность вопросов организации финансирования и кредитования бизнес-инкубаторов, привлечения высококвалифицированных кадров и т.д.

Актуальные тенденции трансформации украинского экономического пространства определяют необходимость разработки новых подходов к инкубированию бизнеса. Важным условием успешной деятельности бизнес-инкубатора является его адекватность существующей экономической среде, а также способность быстро реагировать на изменяющиеся внешние условия. Даже малое предприятие теперь не может функционировать без учета взаимодействия местных, региональных, транснациональных и глобальных условий. В соответствии с макроэкономическим масштабом интеграции регионов бизнес-инкубаторы должны ориентироваться на комплексное развитие регионов, вырабатывать межрегиональный в том числе трансграничный характер деятельности.

Идеальным местом для создания туристического трансграничного бизнес-инкубатора могут служить территории Украины, Румынии и Молдовы имеющие общие границы – это Черновицкая область, Сучавский, Ботошанский уезды и Бричанский район соответственно, входящие в состав еврорегиона "Верхний Прут". Это территории приграничных административно-территориальных единиц, периферийно размещены и характеризуются в отдельных случаях как депрессивные [5, с.66]

Историческое, этническое и географическое подобие этих регионов, общее историческое прошлое населения, этнические и родственные узы, традиции, обычаи, подобие языков - все это способствует активному туристическому обмену как внутри приграничных территорий, так и привлечению туристов из других регионов и стран. Здесь возможно общее использование туристической инфраструктуры, выполнения разнообразных программ, проектов и других туристических мероприятий.

Не менее важной особенностью аккумуляции бизнес-идей и начала туристического бизнеса является структурная взаимосвязь региональных территориальных рекреационных систем, их взаимодополнение и их инфраструктурное обеспечение. Высокий уровень обеспеченности природными рекреационными ресурсами, большое количество достопримечательностей религии, культуры, архитектуры, которые размещены в приграничных регионах играют главную роль в создании и функционировании трансграничного бизнес-инкубатора в сфере рекреации и туризма.

Еще одной особенностью создания трансграничного бизнес-инкубатора в рекреационно-туристической сфере является и то, что все трансграничные туристические связи административно-территориальных единиц приграничных регионов образовались на почве многолетней традиции межрегионального туристического сотрудничества. Как пример, туристические партнерские связи между предприятиями Черновицкой области (Украина) и Сучавским уездом (Румыния), были основаны в середине 60-х годов прошлого века и осуществлялись на основе двусторонних протоколов о сотрудничестве.

Следовательно, развитие трансграничного сотрудничества, базируясь на выше приведенных особенностях, может развиваться в формате создания трансграничных маршрутов, создания совместных предприятий, общего использования имеющейся туристической инфраструктуры и перестройки новых туристических объектов, участия в обрядах, обычаях, праздновании исторических дат и тому подобное.

Вот тут и должен сыграть решающую роль трансграничный бизнес-инкубатор, как специализированная организация, которая должна предоставлять предпринимателям начинающим туристический бизнес от аренды на льготных условиях помещения, мебели, средств связи, оргтехники к широкому спектру услуг: секретарских, бухгалтерских, юридических, консалтинговых, образовательных, информационных и других.

Сторонники отраслевого подхода к трансграничному сотрудничеству, в том числе и созданию трансграничного бизнес-инкубатора, предлагают обязательно учитывать промышленный, сельскохозяйственный, научно-технический, рекреационный, трудовой, инфраструктурный, природоресурсный и информационный факторы [2, с.112, 3, с.13-15].

Используя теоретические подходы и методологические принципы в исследовательской деятельности, такие как функциональный, когнитивный, системный и другие, и ставя за цель создание и функционирование туристического трансграничного бизнес-инкубатора мы считаем необходимым постановку и решение следующих **задач**:

- обосновать целесообразность создания туристического бизнес-инкубатора трансграничного типа на территории еврорегиона "Верхний Прут" и определить приоритетные направления деятельности бизнес-инкубатора с учетом социально-экономической специфики регионов входящих в состав еврорегиона "Верхний Прут";

- выделить и содержательно описать этапы создания туристического бизнес-инкубатора трансграничного типа в приделах еврорегиона "Верхний Прут";
- определить тенденции экономических трансформаций приграничных территорий Украины, Румынии, Молдовы и необходимость перехода к модели бизнес-инкубатора трансграничного типа;
- раскрыть потенциал и перспективы развития туристического трансграничного бизнес-инкубатора с учетом стратегии развития еврорегиона "Верхний Прут".

Зарубежный опыт показывает, что инкубаторы бизнеса в сфере туризма дают вновь созданным предприятиям "быстрый старт", ускоряя их развитие в 7-10 раз по сравнению с предприятиями, начинающими в любом другом месте. Кроме этого по неофициальной статистике через три года из числа малых предприятий, которые самостоятельно начали свою деятельность в сфере туризма, выживает только 10%-20%, тогда как тех, которые развиваются в бизнес-инкубаторах, - 80%-85%.

Таким образом, бизнес-инкубатор создает благоприятные условия для успешной деловой активности на протяжении начальных стадий деятельности малого предприятия, которые увеличивают шансы на его выживание. К тому же обеспечивается возможность в значительной степени сократить организационные расходы предприятий, которые создаются, а из этого выходит, что все большее количество предпринимателей сможет позволить себе создать их.

Для успешной работы трансграничного бизнес-инкубатора первоначально необходимо выполнение следующих условий:

- Поиск оптимальных площадей для работы инкубатора.
- Обеспечение ресурсной базой (стартовый капитал, оборудование).
- Предоставление услуг компетентной административной команды и экспертов.
- Предоставление услуг опытных предпринимателей.
- Организация строгого отбора проектов на размещение в бизнес-инкубаторе.

По нашему мнению деятельность трансграничного инкубатора бизнеса в сфере туризма должна осуществляться в нескольких направлениях:

1. Подбор предложений бизнеса для субъектов предпринимательской деятельности приграничных регионов, предоставления консультационных услуг по вопросам регистрации бизнеса, лицензирования, налогообложения, кредитования, бизнес-планирования.

2. Разработка туристических маршрутов и их технико-экономическое обоснование, проведение маркетинговых и других исследований, определение оптимальных мест для размещения инфраструктурных объектов и решения всех вопросов с землеотводом, налаживания международного сотрудничества, в том числе трансграничного, поиск партнеров, потенциальных клиентов. Поиск потенциальных инвесторов, организация пребывания инвесторов в регионе, лизинг, создание совместных предприятий и тому подобное.

3. Организация и проведение семинаров, тренингов, конференций, повышение квалификации и учебы. Подбор персонала. Формирование и ведение специализированных информационно-справочных баз в сфере инновационной деятельности в туризме. Разработка и реализация инновационных туристических проектов. Исследование рынка трансфера новейших технологий. Формирование позитивного туристического имиджа приграничных регионов.

4. Размещение субъектов малого предпринимательства в отделениях трансграничного инкубатора бизнеса, расположенных в приграничных районах каждой страны и предоставления им на льготных условиях нежилых помещений, услуг по регистрации и развитию предприятия, правовой защиты и лоббирования интересов, получения лицензии на туристическую деятельность, ведение бухгалтерского учета и тому подобное.

Для достижения этих целей предлагаем:

- Проведение анализа состояния предпринимательской, в том числе трансграничной деятельности в сфере рекреации и туризма и ее влияние на экономическое и социальное развитие регионов.

- Создание банка данных рекреационных территорий достопримечательностей истории, культуры, архитектуры и туристических объектов, что в целом будет способствовать производству и продвижению региональных и трансграничных туристических продуктов.

- Содействие развитию туристической инфраструктуры в еврорегионе "Верхний Прут" и созданию конкурентоспособного туристического продукта.

- Организация и содействие бизнесу в отрасли сельского и экологического (зеленого) туризма.

Однако, существуют ряд проблем связанных с установлением границ и характера компетенции местных органов власти, их правом создавать подобного рода трансграничные бизнес-инкубаторы, определения юридического статуса такого формирования и другие.

Исследовав нормативно-правовую базу стран и регионов входящих в состав еврорегиона "Верхний Прут", мы считаем, что предлагаемый трансграничный бизнес-инкубатор будет исполнять в основном консультативную функцию, и не будет иметь достаточно полномочий для трансграничного взаимодействия.

Группа украинских ученых, таких как Пила В.И., Чмыр Е.С., Гарасюк О.А., Терещенко Т.В. считают, что существенной преградой на пути развития трансграничного сотрудничества, в том числе и создания трансграничного туристического бизнес-инкубатора, есть:

- несогласованность национальных законодательных систем;
- отличие у административно-территориальном устройстве стран- участниц трансграничного сотрудничества;
- недостаточный уровень развития инфраструктуры;
- недостаточность финансовых ресурсов у местных органов власти;
- неточно определенные приоритеты деятельности [4, с. 91].

Известный молдавский ученый Балынский А.В., принимая во внимание создание организационных структур в еврорегионах, в том числе и трансграничного бизнес-инкубатора, предлагает следующие направления трансграничного сотрудничества между регионами Румынии, Украины и Молдовы:

1) консолидация усилий органов местной публичной власти различных уровней, сферы бизнеса, высших учебных заведений и организаций гражданского общества в рамках функционирования еврорегионов – "Верхний Прут", "Нижний Дунай", "Прут-Сирет-Днестр" и др.;

2) расширение международного регионального сотрудничества путем реализации совместных проектов, прежде всего в области экономики, энергетики, экологии, туризма и инфраструктуры, финансируемых Европейской Комиссией и другими международными финансовыми организациями и фондами;

3) содействие высшим учебным заведениям и научно-исследовательским институтам, расположенным на территории еврорегиона "Верхний Прут", проведению совместных научных исследований путем реализации совместных проектов [7, с.93-94].

В целом, использование научных принципов и подходов, определение особенностей создания трансграничного бизнес-инкубатора в еврорегионе "Верхний Прут" будет способствовать не только повышению деловой активности, улучшению правовой и регулятивной среды для ведения бизнеса в регионе, но и распространению передового международного опыта и знаний.

Предлагаемая нами концепция создания трансграничного туристического бизнес-инкубатора и его успешного функционирования в еврорегионе "Верхний Прут", может быть использована для повышения эффективности инкубирования бизнеса в условиях усиления функциональной рекреационно-туристической специализации, что в конечном итоге приведет к росту конкурентоспособности еврорегиона в целом.

Сегодня уже всем понятно, что самый краткий путь Украины в Евросоюз лежит через трансграничное сотрудничество, хотя этот инструмент Украина использует слабо. Дисбаланс полномочий между центральной и региональной властью в сфере трансграничного сотрудничества, а также низкий уровень привлечения территориальных общин, бизнеса и общественных организаций, не лучшим образом влияют на двусторонние отношения между Украиной и Евросоюзом.

Таким образом, учитывая теоретические аспекты, разнообразные факторы и базовые принципы трансграничного сотрудничества, создание трансграничного туристического бизнес-инкубатора обеспечит эффективное использование рекреационных возможностей территорий входящих в состав еврорегиона "Верхний Прут", имеющую инфраструктуру, и в целом решение важных проблем развития территорий, среди которых главные – это сближение уровней социально-экономического развития, улучшение экологической ситуации, реализация гуманитарных и социальных проектов. Одновременно при этом не произойдет нивелирование региональных особенностей, поскольку экономические, правовые, демографические и другие факторы в каждом приграничном районе осуществляют свое специфическое влияние.

Литература

1. На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів: Проект Київського центру інституту Схід-Захід/ Є.Кіш, О. Вишняков, М.Лендзел та інші. Під редакцією С.Максименка, І. Студеннікова. – К.: Логос, 2000.- 224с.
2. Гонта О.І. Організаційно-економічні аспекти інтеграції прикордонних регіонів: дис. канд. екон. наук: 08.10.01/ Гонта О.І. Чернігівський державний технологічний університет. – Чернігів, 2000. – 214с.
3. Сторонянська І.З. Організаційно-економічні основи міжрегіонального співробітництва прикордонного регіону (на прикладі Західного регіону України): дис. канд. екон. наук: 08.10.01/ Сторонянська І.З. НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2002. – 220с.
4. Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво/ [Пила В.І., Чмир О.С., Гарасюк О.А., Терещенко Т.В.]. – Хмельницький: 2006.- 412с.
5. Кифяк В.Ф. Функціонування єврорегіону «Верхній Прут» та його роль в інтеграційних процесах України/ Кифяк В.Ф.// Економіка України. – 2008.- №6 - С. 65-72.
6. Йенс Габбе, Еврорегионы – основа трансграничного сотрудничества и европейской интеграции [Электронный ресурс]: В целях развития приграничного сотрудничества в регионе Балтийского моря/ Йенс Габбе. - Эстония - 2007. www.benproject.org/repository/BEN-handbook_Rus.pdf
7. Бальинский А.В. Проблемы интенсификации трансграничного сотрудничества регионов в контексте осуществляемой в Республике Молдова региональной политики/ Транскордонне співробітництво як фактор активізації євроінтеграційних процесів. Матеріали ХУІІ міжнародної науково-практичної конференції (Чернівці, 6-7 травня 2008 року)// -Чернівці: Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. 2008. – 492с.

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ

Н.В.ТРУСЕВИЧ, доктор экономических наук,
Современный Гуманитарный Институт

In this article contents, principles, features and tendencies of development of distance education based on modern informational technologies are described.

Key words: distance education, informational technologies, modality, means of education, telecommunications.

Каждой общественной формации соответствует своя парадигма образования. Научные изыскания показывают, что системой образования, которая будет адекватна нарождающемуся в Молдове открытому и информационному обществу должна стать система открытого образования. Дальнейшее развитие образования видится не в жесткой дифференциации способов освоения мира, а в их интеграции и взаимообогащении. Это - социальные императивы XXI века. Требуется внесение принципиальных корректировок в организацию действующей системы образования, но, конечно, с учетом необходимости сохранения и развития наиболее перспективных форм, методов и структур традиционной системы.

Основой, теоретико-методологической базой, дистанционного образования должна выступать Концепция открытого образования.

Открытое образование - это обеспечение гибкого доступа к образованию, которое строится с учетом географических, социальных и временных ограничений конкретных обучающихся.

Открытая модель образования имеет следующие характеристики:

- открытость образования будущему;
- интеграция всех способов освоения мира;
- использование различных информационных систем;
- развитие информационной культуры;
- формирование новых ориентиров и целей образования.

При создании системы открытого образования должны быть в полной мере использованы накопленные в высшей школе научно-методический, кадровый и производственный потенциал, информационные ресурсы и технологии, опыт проведения дистанционного обучения, существующая телекоммуникационная инфраструктура (универсальные каналы связи) и организационные структуры высшей школы.

Ведущая роль в формировании системы открытого образования принадлежит вузам, поскольку именно они, являясь составной частью системы образования, должны:

- вести соответствующую работу, чтобы быть компонентом этой системы и содействовать ее развитию;
- работать в тесном сотрудничестве с родителями, школами, учащимися, социально-экономическими группами и общинами;
- открывать доступ тем, кто успешно оканчивает среднюю школу или представляет свидетельства, необходимые для поступления, в любом возрасте и без какой бы то ни было дискриминации.

Дистанционное образование - новое явление в педагогике. Важно поэтому определить содержание этого понятия. В настоящее время отсутствует единое толкование его содержания. Такое положение дел находит свое отражение, в частности, в противоречиях между тенденциями в реальной образовательной деятельности ДО и содержанием нормативно-правовых документов. Незаработанность основ теории в этой области приводит к необходимости самой тщательной проработки не только данных вопросов, но и определения категорий дистанционное образование вообще.

Образование, как устоявшийся педагогический термин, ввел основоположник теории обучения Иоганн Генрих Песталоцци в 1780 г. В том же значении этот термин применил просветитель Н.И. Новиков. Со второй половины XIX века понятие образование рассматривалось в широком смысле как результат всех педагогических влияний на развивающиеся души. В научно-педагогической среде постепенно складывалось мнение, что образование - это не только состояние (образованность), но и совокупность педагогической работы, посредством которой достигается образование.

До 50-х годов XX века понятие образование в советской педагогике рассматривалось как совокупность знаний, умений и навыков, необходимых для практической деятельности, а в 60-х — уже как процесс и результат этой деятельности. Такая же содержательная трактовка этого понятия принята 20-й генеральной конференцией ЮНЕСКО в 1978 г.; это - процесс и результат совершенствования способностей и поведения личности, когда она достигает зрелости и индивидуального роста. Утвердилась, таким образом, формулировка, включающая в себя два ключевых понятия - процесс и результат.

Словосочетание «дистанционное образование» (ДО) прочно вошло в мировой образовательный лексикон. В течение последних трёх десятилетий ДО стало глобальным явлением образовательной и информационной культуры, изменив облик образования во многих странах мира. Возникла и бурно развивается целая индустрия образовательных услуг, объединяемых общим названием «дистанционное образование», впечатляющая огромным числом обучающихся, количеством образовательных учреждений, размерами и сложностью инфраструктуры, масштабами инвестиций и денежного оборота.

Сегодня развитие дистанционного образования признано одним из ключевых направлений основных образовательных программ ЮНЕСКО «Образование для всех», «Образование через всю жизнь», «Образование без границ». Содействие развитию ДО определено как приоритетная задача в статье 126 Маастрихтского договора (1991 г.) - учредительного договора Европейского союза.

Принято считать, что официально начало дистанционному образованию было положено Ч. Тусеном – преподавателем французского языка Берлинского университета и Г. Лангеншейдтом - членом Берлинского общества современных языков, создавших в 1856 г. Институт в Берлине, основанный на заочной форме обучения иностранным языкам. Но следует помнить, что шестью годами раньше в 1850 г. в России был создан Институт заочного обучения.

Примеру России и Германии во второй половине XIX - начале XX вв. последовали и другие страны:

В 1858 г. Лондонский университет разрешил допуск соискателей к защите дипломных работ без предварительного обучения, со временем университет перешел к заочной форме обучения таких «экстернов».

В дальнейшем, на такие методы обучения перешли:

- в 1874 г. Иллинойский университет (США);
- в 1877 г. Университет Святого Андрея (Шотландия);
- в 1889 г. Королевский университет Канады;
- в 1891 г. Чикагский университет (США);
- в 1906 г. Висконсинский университет (США);
- в 1911 г. Квинслендский университет (Австралия),

В дальнейшем пальма первенства в основании самостоятельных заочных высших учебных заведений принадлежала бывшему Советскому Союзу, где высшее заочное образование начало складываться во второй половине 20-х гг., когда был создан ряд заочных политехнических институтов и заочных отделений в педагогических вузах.

За рубежом ДО первого поколения не было официально признано, что не мешало ему, именно в качестве дополнительного платного образования, быть вполне востребованным и рентабельным, заложив начало репутации «обучению на расстоянии» как перспективному коммерческому предпринятию с обширным потребительским рынком.

Термин «дистанционное обучение» (distance education, e-learning) еще до конца не устоялся как в русскоязычной, так и в англоязычной литературе. Встречаются такие варианты как «дистантное образование» (distant education), «дистантное обучение» (distant learning). Некоторые зарубежные авторы, отводя особую роль телекоммуникациям в организации дистанционного обучения, определяют его как телеобучение (teletraining). Но все же наиболее часто употребляется термин «дистанционное обучение».

Начало терминологического оформления ДО в английском языке происходит с появлением терминов «home-study» («домашнее обучение»), «independent study» («независимое обучение»), «external student», «extramural student» («внешний студент», или «экстерн», или «заочник»), «extension» («внешнее отделение»), а в 1892 г. в каталоге корреспондентных курсов Университета штата Висконсин впервые появляется термин «distance education».

Большинство авторов из стран британского Содружества и США отдают предпочтение термину «distance education». «Distance», в основном значении, согласно словарю Merriam-Webster, - это существительное, переводимое как «расстояние» или «дистанция». В сочетании с другими существительными, если располагается перед ними» выполняет функцию прилагательного-«дистанционные» (например, «distance control» - «дистанционный контроль») или переводится как «на расстоянии».

Английское «learning» означает, в основном своём значении, «изучение», или «научение», то есть главным образом самостоятельное приобретение знаний о предмете, поэтому для англоязычных авторов словосочетание «distance learning» обозначает только одну сторону ДО, включающего в себя, в отличие от самообразования, ещё и «teaching», то есть осуществляемого во взаимодействии с преподавателем. С учётом этого, понятие «distance education» - «дистанционное образование», охватывая и «обучение», и «изучение», оказывается более ёмким и адекватным для обозначения ДО как целого, образовательного явления.

Термин «distance learning» используется в англоязычных работах, как правило, когда речь идет по преимуществу о самостоятельно организуемой и управляемой образовательной и познавательной активности учащегося в рамках дистанционного образования, то есть об одном из его компонентов.

В Revised version II. ISCED дано определение дистанционного образования, помещенное в разделе IV кросс-квалификационных переменных «Форма предоставления образования» (в английском оригинале - «Modality of provision»), между определениями очного (Face to Face) и смешанного образования (Face to Face and Distance education).

Период конца 60-х - начала 70-х гг. стал наиболее плодотворным в теоретическом осмыслении дистанционного образования. В эти годы были заложены основы главных концепций ДО, получивших впоследствии распространение в мире и ставших предметом дискуссий. Так в центре внимания ученых оказались теории индустриализации; автономии и независимости обучения; взаимодействия и коммуникации. За дистанционным образованием окончательно закрепляется социальная функция - предоставить образовательные услуги как можно большему количеству желающих учиться, но не желающих или не имеющих возможности изменить привычный образ жизни.

Создание в 1969 г. Британского Открытого университета дало значительный импульс развитию теоретических основ и практики ДО в мире. По образу и подобию Британского Открытого университета стали создаваться университеты в Австралии, Германии (ФРГ), Израиле, Индии, Испании, Канаде, Нидерландах, Пакистане, США, Турции, ЮАР и других странах. Всего за период с 1970 по 1984 гг. в различных регионах мира (Африка, Северная Америка, Южная Америка, Азия, Европа, Океания) было создано 187 нетрадиционных университетов.

Но теоретическое обоснование дистанционного образования на всем протяжении его существования вызывает дискуссии. Многие зарубежные ученые пытались разработать теоретическую базу для дистанционного образования и сравнить его с традиционным. Но отсутствие общепринятой теории ослабляло идею дистанционного образования. Слова американского теоретика профессора Ч.А. Ведемейера, опубликованные более 30 лет назад, остаются верными и сегодня. «К несчастью, - писал он, - верно то, что обучение по переписке не смогло выработать теорию, связывающую эту область с теорией и практикой обычного образования, что наносит серьезный ущерб развитию и признанию этой области».

Вместе с тем, нельзя не отметить, что основы теоретической базы для дистанционного образования в науке были заложены в рамках теорий «индустриализации», «автономии и независимости обучения», «взаимодействия и коммуникации», «конструктивистской» теории.

Широкомасштабное исследование учреждений дистанционного образования всех видов в 60-е гг. привело профессора Хагенского заочного университета О. Петерса к гипотезе, что ДО следует сравнивать с индустриальным производством товаров. Он предложил новые категории для анализа, взятые из экономической и индустриальной теории, т.е. рассматривает ДО как новую форму «индустриализованного и технологизированного образования», а обычное, традиционное образование считает прединдустриальной формой обучения.

Суть дистанционного образования, состоит в том, что на смену обучения элитарному, иерархическому, основанному на личной коммуникации в малой группе и привязанному к определенному месту и времени приходит демократическое, ориентированное на массовую аудиторию, свободное от пространственно-временных ограничений ДО.

Современные методологические подходы к взаимодействию в процессе обучения характеризуются изменением роли преподавателя, смещением центра в системе обучения с преподавателя на обучаемого (learner-centered approach), что отражается в разработке соответствующих методических моделей обучения в образовательном контексте.

Страны Европейского Союза, имеющие длительную традицию принципиально единого практического понимания дистанционного образования, основанного на трактовке ДО в Открытом университете Великобритании (OUUK), Университете Южной Африки (UNISA), Заочном университете (FemUniversitat) в Хагене, вполне успешно продвигаются в развитии ДО, не имея его нормативного определения. В США также не сложилось единого или, по крайней мере, отчётливо дифференцированного подхода к понятию дистанционного образования.

В ряде стран СНГ рассматривают четыре модели ДО, которые представлены как этапы в развитии ДО, это: традиционное заочное, открытое, телеобразование, виртуальные классы и виртуальные университеты..

Молдавское образование как одна из основ общества в XXI веке будет решать главную задачу развития Молдовы – создание «индустрии знаний». Образование на современном этапе развития становится отдельным сектором экономики, в Молдове в последние десятилетия активно развивается рынок образовательных услуг.

Однако характеристика нынешней ситуации в сфере образования не выдерживает критики с методологических и практических позиций. Несмотря на все попытки реформирования, на провозглашенные принципы свободной рыночной экономики, во многом образовательная система Молдовы остается все еще по форме и содержанию советской.

В индустриальном обществе основной категорией экономики знаний должен быть конечный продукт, то есть товары и услуги, создаваемые на основе высоких технологий. Необходимо отметить, что для решения данной проблемы в Молдове необходимо разработать долгосрочную национальную стратегию развития высшего образования и создать единое образовательное пространство. С этой целью следует внедрять новые формы обучения, создавать новые вузы, построенные на основе использования информационных и дистанционных технологий.

Информационные и дистанционные технологии являются базой концепции открытого образования, с большим выбором профилированных программ и факультативов, то есть с возможностью персонального выбора. Например, в США качество обучения и его доступность достигается путем внедрения в образование технологий e-learning. E-learning представляет собой динамично развивающуюся область образования в США, где в настоящее время 90 % колледжей и университетов предлагают онлайн-акademические курсы.

Необходимо отметить, что в XXI веке образование, основанное на принципах Я. Каменского, будет более индивидуализированным, то есть акцент будет сделан именно на информационном и дистанционном образовании.

За последние годы в Молдове возникло десятки новых высших учебных заведений. Это вполне объяснимо, так как бурные процессы, происходящие в стране, не могут не затронуть и такую консервативную систему, которой является классическая высшая школа. Рождается новая концепция образования, которая должна обеспечить подготовку нового поколения к жизни, о которой мы мало что знаем, потому что будущее больше не является увеличенной или уменьшенной копией настоящего.

Открывшиеся возможности позволили не только реализовать новаторские педагогические технологии, но и пересмотреть взгляд на студентов, как на рядовых исполнителей указаний преподавателя. В традиционной системе целью образования была подготовка людей, способных репродуцировать уже имеющиеся знания, в то время как в современных условиях необходимо построить такую модель учебного процесса, которая позволяла бы специалистам раскрывать и развивать свой творческий потенциал.

Переход к информационному обществу требует реформирования образования, обеспечения развития образования на основе новых педагогических парадигм и технологий, что, может быть реализовано дистанционными методами обучения.

Общество перешло к осознанию необходимости открытого, непрерывного и доступного обучения, предполагающего открытое поступление в высшее учебное заведение и открытое планирование обучения; свободу в выборе времени темпов и места обучения.

Открытое образование требует развития самостоятельного критического мышления - проблема, реализация которой требует принципиально иного взгляда, как на технологию обучения, так и на теорию. Обмен новыми педагогическими идеями, резкое возрастание массовости образования, представление образования как целостной системы потребовали оперативной реализации инновационных технологий.

Место и перспективы Молдовы в глобальном процессе реформирования образовательной системы может определить только внедрение новых информационных технологий. Поиск Молдовой своего собственного пути в информационное общество должен быть созвучен проблемам сегодняшним, отображать вопросы, обусловленные исторической судьбой страны, менталитетом ее народа (психологией, характером, традициями, обычаями, религией, интеллектуальным потенциалом и т. д.). В общенациональной идее главная мысль в понимании того, что грядущие реформы (и эволюционные, и революционные) допустимы в определенных пределах, обозначенных историческим опытом нашего государства.

В атмосфере открытости и естественности взаимоотношений между учащимися и педагогами должен расти и формироваться гражданин Молдовы. Как этого достичь, как последовательно и осторожно реформировать образование, чтобы в ее центре были те, ради которых оно существует? Почему при нынешнем экономическом кризисе в Молдове необходима подготовка не меньшего количества специалистов, чем в «лучшие советские» годы, т.е. на 10 тысяч населения 176 студентов.

Однако необходимо отметить, что сравнительно консервативная область человеческой деятельности – образование - в настоящее время получает новый импульс для своего развития. На рубеже столетий, на рубеже перехода от постиндустриального к информационному обществу человечество столкнулось с проблемой смены парадигмы образования. Одной из причин этого стало внедрение в обучение новых технологий на основе современных достижений в области информатики и телекоммуникаций.

Новые образовательные технологии и новая парадигма образования получили название дистанционного образования, образования на расстоянии и так далее. Иногда к ним применяют термины «открытое образование», «виртуальное образование», «образование через всю жизнь – непрерывное образование», но практически все эти названия связаны с тем фактом, что обучение предполагают вести дистанционно, когда контакт преподавателя и обучаемого опосредствован техническими средствами и соответствующими технологиями обучения.

Данные проблемы нашли отражение из первых достаточно полных практических исследований в области дистанционного обучения в работах таких авторов, как Дж. Тиффина и Л. Раджасингам. [11]

В начале третьего тысячелетия, в эпоху апофеоза науки и техники на первое место выступает институт высшего образования. Предстоящий в XXI веке переход к постиндустриальному, информационному обществу предполагает, что не менее, а то и более 40-50 % населения должны иметь высшее или специальное образование [9]. Обучение такой массы студентов по очной форме вряд ли возможно даже в самых благополучных странах, поэтому за последние десятилетия численность обучающихся по дистанционным технологиям растет быстрее числа студентов дневных отделений.

Опыт использования дистанционных технологий в системах до зарубежных стран продемонстрировал возможность значительного повышения экономической эффективности, качества и доступности образования. В развитых зарубежных странах один доллар, вложенный в систему высшего образования, независимо от формы его получения приносит шесть долларов прибыли [7]. По оценкам экспертов, за счет высшего образования эти страны получают 30 % национального дохода. При этом качество до практически не отличается от качества обучения по традиционным технологиям.

Дистанционное образование получает все большее распространение в Германии, Великобритании, Франции и США. Дистанционное образование развивается и в других регионах мира. В качестве примеров мегауниверситетов, использующих ДО, можно привести; Китайский телеуниверситет (530 тыс. студентов), Национальный открытый университет им. Индиры Ганди (184 тыс.), Университет Пайнам Ноор (117 тыс.), Корейский Национальный открытый университет (211 тыс.), Университет Южной Африки (130 тыс.), Открытый университет Сукотай Тампариат (110 тыс.), Университет Анадолу (578 тыс.). В России бесспорным лидером по количеству обучающихся дистанционно остается СГА – более 150 тыс. студентов.

Итак, в настоящее время в мире накоплен значительный опыт реализации систем ДО, использующих телекоммуникационные системы. Существенное место в них занимают системы на основе компьютерных сетей, системы непосредственного телевизионного вещания, системы ДО с использованием современных компьютерных и телекоммуникационных технологий. Стратегическая цель развития дистанционного образования в мире - сделать возможным для учащегося изучение программы обучения любого колледжа или университета в любом месте. Это предполагает переход от ограниченной концепции физического перемещения студентов из страны в страну к концепции мобильных идей, знаний и обучения на основе распределения знания посредством обмена образовательными ресурсами с помощью коммуникационных каналов.

Для Молдовы привлекательность дистанционной формы образования имеет несколько причин:

во-первых ввиду значительного увеличения доли интеллектуального труда и возросших требований к потребителю и производителю материальных и духовных благ современное общество требует дальнейшего возрастания массовости и доступности образования, повышения его качественного уровня.

во-вторых дистанционное образование могло бы снизить нагрузку на отделения дневной формы обучения молдавских вузов, снять экономические проблемы, связанные с перемещением в центральные города абитуриентов и студентов из региональных вузов.

в-третьих появление понятия ДО в Молдове совпадает с развитием молдавских компьютерных сетей, так что дистанционное образование связывается почти исключительно с образовательным использованием компьютерных телекоммуникаций (электронной почты, списков рассылки, телеконференций, WWW-серверов и т.д.). Таким образом, ДО будет способствовать информатизации нашего общества, созданию в нашей стране гражданского общества.

в-четвертых ДО предоставляет дополнительные образовательные возможности, которые могут иметь коммерческий характер, и в принципе способны привлечь дополнительное финансирование в центры, занимающиеся развитием новых образовательных услуг, в том числе из зарубежных фондов.

в-пятых развитие ДО в Молдове будет связано с изучением зарубежного опыта, с международными контактами, с поездками за рубеж и, таким образом, привлекает определенную часть деятелей молдавского образования, стимулируя развитие этого нового направления.

в-шестых в молдавских условиях ДО потенциально способно:

- влиять на решение комплекса социально-экономических проблем различных регионов (стабилизация, искоренение безработицы, преступности, наркомании и т.д.) средствами дистанционно-виртуального образования;
- ликвидировать отставание районов от столичных центров в плане свободного доступа к образованию, информации и культурным достижениям; обеспечить возможности индивидуального обучения для людей со специальными потребностями (одаренных людей, с одной стороны и людей с недостатком развития – с другой);
- сформировать систему непрерывного послевузовского образования, повышения квалификации и переподготовки кадров без отрыва от производства и местожительства;
- расширить образовательные возможности для учащихся сельских малочисленных школ, компенсирующие отсутствие или недостаточную квалификацию учителей по некоторым предметам, в частности, ориентированные на поступление в вузы;
- создать дополнительные каналы информационной поддержки преподавателей, методической помощи при внедрении новых методов обучения, программ и учебников, их переподготовки и повышения квалификации.

К сожалению, есть ряд обстоятельств, затрудняющих широкое внедрение технологий ДО в образовательную практику РМ:

- Ø большая стоимость разработки и поддержки программного обеспечения для учебно-методических комплектов ДО;
- Ø отсутствие у большинства учебных заведений технических и кадровых ресурсов сопровождения систем дистанционного образования;
- Ø отсутствие методических разработок в области информационного наполнения курсов дистанционного образования;

- Ø отсутствие у потенциальных потребителей услуг дистанционного образования персональных компьютеров и доступа в сеть Интернет.

Несмотря на эти трудности, проблема в нашей стране переходит из плоскости разговоров и теоретических поисков развития ДО в плоскость реального воплощения..

Достоинства технологии дистанционно-активного обучения (ДАО) очевидны для образовательной системы Молдовы и её актуальность технологии обусловлена:

- продолжением экономических реформ, выдвигающих особые требования к образованию;
- формированием новых потребностей населения в современном содержании образования;
- появлением качественно новых технических средств обмена информацией между участниками образовательного процесса;
- ростом международной интеграции при усилении конкуренции на мировых рынках образовательных услуг.

Реализация технологии ДАО позволяет добиться так необходимой в нашей стране продуктивности, качества и демократизма системы образования. Именно сейчас, когда Молдова ищет инвестиции в экономически развитых странах мира.

Технология ДАО может изменить отношение к самому образованию, т.к. позволяет не просто получить формальный документ, а является основной для полного раскрытия способностей учащегося и повышения его социальной защищенности.

Теоретические исследования показали, что основу образовательного процесса при ДО составляют целенаправленная и контролируемая интенсивная самостоятельная работа обучаемого, который может учиться в удобном для себя месте, по индивидуальному расписанию, имея при себе комплект специальных средств обучения и согласованную возможность контактов с преподавателем по телефону, факсу, электронной и обычной почте, а также очно[6].

Характерными чертами технологии ДО являются [2]:

- **Гибкость:** учащиеся, в основном, не посещают регулярных занятий в виде лекций и семинаров, а работают в удобное для себя время в удобном месте и в удобном темпе. Каждый может учиться столько, сколько ему лично необходимо для освоения предмета и получения необходимых зачетов по выбранным курсам.
- **Модульность:** предполагающая разделение каждой учебной дисциплины на модули. Поэтому, каждый отдельный модуль создает целостное представление о предметной области, что позволяет из набора независимых модулей формировать учебную программу, отвечающую индивидуальным или групповым потребностям.
- **Экономическая эффективность:** средняя оценка мировых образовательных систем показывает, что дистанционное обучение на 50 % дешевле традиционных форм. Относительно низкая себестоимость обучения обеспечивается за счет унификации содержания, ориентированности на большое количество обучающихся, а также за счет более эффективного использования существующих учебных площадей и технических средств.
- **Новая роль преподавателя:** координатор (social secretary) познавательного процесса, корректор преподаваемого курса, руководитель учебными проектами, демонстратор (presenter), специалист (educational specialist).
- **Специализированный контроль качества образования:** дистанционно-организованные экзамены, собеседования, практические, курсовые и проектные работы, экстернат, компьютерные интеллектуальные тестирующие системы.
- **Использование специализированных технологий, методов, форм и средств взаимодействия с человеком** в процессе самостоятельного, но контролируемого освоения им определенного массива знаний. Самостоятельного в широком смысле слова, включая самоорганизацию, самомотивацию, самоуправление, самоконтроль, самооценку.
- **Опора на современные средства передачи образовательной информации:** телекоммуникации и их транспортную основу, которые используются для обеспечения образовательного процесса:
 1. необходимыми учебными и учебно-методическими материалами;
 2. обратной связью между преподавателем и обучаемым;
 3. обменом управленческой информацией;
 4. выходом в международные информационные сети.

Дистанционное обучение дополняет очное и заочное, не будучи их антагонистом, оно естественным образом интегрируется в эти системы, совершенствуя и развивая непрерывное образование граждан. За счет создания мобильной информационно-образовательной среды и сокращения удельных затрат на одного обучаемого в сравнении с традиционными системами образования, дистанционное обучение позволяет обеспечить принципиально новый уровень доступности образования при сохранении его качества.

Достоинства дистанционного обучения становятся очевидными под воздействием следующих процессов в общественной жизни:

- экономических реформ, выдвигающих новые требования к образованию;
- новых потребностей населения в современном содержании и технологиях.

Научное осмысление практики технологизации образовательного процесса ДО позволило сформулировать ряд принципов (требований), которыми должны руководствоваться разработчики современных технологий ДО [1]: принцип целостности, принцип воспроизводимости, принцип адаптации, принцип психологической обоснованности, принцип экономической целесообразности принцип научности, принцип гибкости принцип контролируемости.

Структура технологии дистанционного обучения включает в себя систему методов, средств и форм обучения при реализации заданного содержания обучения, обеспечивающих тиражируемость процесса ДО. Являясь частью дидактической системы, технология ДО отвечает требованиям целостности, воспроизводимости, адаптации, экономической целесообразности, гибкости и опоры на последние достижения педагогической науки.

В образовательном процессе ДО используют следующие средства обучения:

1. Печатные издания;

2. Электронные издания;
3. Компьютерные обучающие системы в обычном и мультимедийном вариантах;
4. Аудио учебно-информационные материалы;
5. Видео- учебно-информационные материалы;
6. Лабораторные дистанционные практикумы;
7. Тренажеры;
8. Базы данных и знаний с удаленным доступом;
9. Электронные библиотеки с удаленным доступом;
10. Дидактические материалы на основе экспертных обучающих систем;
11. Дидактические материалы на основе информационных систем;
12. Компьютерные сети;
13. Спутниковые телевизионные системы.

Центральным звеном системы дистанционного образования (СДО) являются средства телекоммуникации. Они используются, для обеспечения образовательного процесса: необходимыми учебными и учебно-методическими материалами; обратной связью между преподавателем и обучаемым; обменом управленческой информацией внутри системы ДО; выходом в международные информационные сети, а также для подключения в СДО зарубежных пользователей.

В СДО основными технологиями являются кейсовая технология, интернет-технология, телекоммуникационная технология. Здесь следует напомнить, что эти три обобщенные технологии являются результатом сложения более элементарных технологий ДО. Их название дается исходя из доминирующей, ключевой роли той или иной из составляющих технологий. Классификационным признаком указанного деления технологий является способ доставки учебного содержания (контента) и обучающих инструкций конечному пользователю - обучаемому. И, наконец, ни одна из ключевых технологий не применяется в чистом виде. Как правило, каждая практически применяемая технология ДО может использовать элементы других.

Кейсовая (кейс-) технология (от англ case - набор) - дистанционная образовательная технология, основанная на предоставлении обучающимся информационных образовательных ресурсов в виде специализированных наборов учебно-методических комплексов, предназначенных для самостоятельного изучения с использованием различных видов носителей информации [29].

Кейсовая технология является самой первой из применявшихся технологий ДО. Английское слово case имеет несколько значений, которые по-разному переводятся на русский язык. Для ДО наиболее подходящими вариантами перевода являются два: «набор» и «обстоятельства, конкретная ситуация». С целью обучения используется множество конкретных ситуаций. Например, студент Гарварда за время обучения должен проработать минимум 200-300 кейсов. Метод конкретных практических ситуаций (кейсов) играет существенную позитивную роль в технологии ДО [7].

Кейсовые, или кейс-технологии, где слово «кейс» имеет значение «набор», наиболее широко использовались в заочном обучении: контент (учебники) и методические руководства в виде учебных наборов (кейсов) выдавались непосредственно обучаемому или пересылались ему по почте (отсюда второе название - корреспондентское обучение). По почте, как правило, осуществлялась и обратная связь - вопросы к преподавателю, выполненные контрольные, курсовые и другие учебные работы. С появлением новых информационных технологий бумажные носители все чаще заменялись безбумажными, стали появляться пособия в виде компьютерных программ, электронных учебников, мультимедийных компакт-дисков и т.д., а для обратной связи стали использоваться электрические линии связи и электронные средства связи.

Как отмечают А.Н. Романов, В.С. Торопцов и Д.В. Григорович [7], в кейсовой технологии ДО могут эффективно использоваться следующие средства обучения:

- программы изучения дисциплин с методическими указаниями по выполнению контрольных, курсовых и выпускных работ;
- печатные фундаментальные учебники и учебные пособия по каждой из дисциплин курса;
- специальные печатные учебно-практические пособия с тестами для самоконтроля и контроля;
- обзорные (установочные) аудио- или видеолекции по каждой дисциплине курса;
- лабораторные практикумы;
- компьютерные электронные учебники или компьютерные обучающие программы по всем дисциплинам курса.

Основной составляющей кейсовой технологии является обычный печатный учебник, который выпускается в модульном исполнении в виде небольшой брошюры и по сравнению с обычным учебником имеет более четкое структурированное содержание.

Технологии ДО могут использоваться в образовании любой формы, очевидно, что наибольшее внимание следует уделить организации ДО в тех учебных учреждениях, в которых доля таких технологий наивысшая, дистанционное образование осуществляется в полном объеме [5].

Гуманитарная сфера сегодня становится системообразующей и стратегически важной составляющей развития страны, она требует капиталовложений в главный гуманитарный капитал - человека. В современном обществе главное - массовость образования и повышение его качественного уровня ввиду значительного увеличения доли интеллектуального труда в высокотехнологичном мире; развития коммуникационных технологий и методик, позволяющих реализовать передовые методы обучения на индивидуальной основе.

Адаптация системы образования к процессу глобализации предполагает:

1. Изменение роли преподавателя, который должен уметь работать с информацией, иметь свободу выбора методов преподавания: не наставник-оратор, а информационный гид, координатор;
2. Реорганизацию процесса профессиональной сертификации выпускников. В первую очередь, должны учитываться не только когнитивные, но и другие профессиональные навыки, в частности, умение работать в команде;

3. Усовершенствование каждой ступени образования, которое должно стать непрерывным.

На современном этапе развития экономики ключевую роль играет факт, который изменил подходы на макро- и микроуровнях к деятельности человека, его месту в экономической среде и обществе. Согласно утверждению Ф. Факуямы [15] увеличение размеры общественного благосостояния зависит также и от наличия человеческого капитала. Культурный и моральный ресурс общества способствует повышению социального согласия и политической стабильности, что, в конечном счете, определяет рост всеобщего благосостояния.

В связи с этим следует согласиться с точкой зрения видного теоретика и практика современного образования Н. Колина [3], по мнению которого, стратегии современного образования определяются следующими фундаментальными целями, которые он образно называет «четырьмя колоннами образования» («The four pillars of education»):

- 1) учиться, чтобы знать,
- 2) учиться, чтобы делать,
- 3) учиться, чтобы жить вместе с другими,
- 4) учиться, чтобы быть.

Традиционные системы образования очень сильно сфокусированы на первой цели: учиться, чтобы знать и удовлетворительно справляются с целью учиться, чтобы делать. Сегодня, в современном мире не существует такой системы образования, в которой поощряются последние два постулата. Обучение, чтобы жить вместе означает больше, чем просто толерантность. Это желание жить вместе во взаимном уважении.

Современное образование, выступая и в роли средства обретения высокого социального статуса, социального фильтра, имеет в то же время и цель саморазвития, самореализации, самоудовлетворения индивида. В случае, когда образование воспринимается в единстве его целевой и опосредующей сторон, становится возможным гармонично вписать индивида в контекст конструктивного взаимодействия с другими людьми. Эта гуманистическая доминанта может быть наиболее приемлемой при построении современных образовательных стратегий.

Библиографический список литературы

1. Агапов С.В. и др. 2003: Средства дистанционного обучения. Методика, технология, инструментарий/ Под ред. Джаалишвили З.О. СПб., БХВ- Петербург, 336с.
2. Андреев А. А. 2003: Дидактический основы дистанционного обучения в высших учебных заведениях// Дис. на соискание ученой степени д-ра пед. наук//<http://www.iet.mesi.ru/dis/oglo.htm>
3. Вологов В.Т. Четыррова Л. Б. Волова Н.Ю. 2000: Дистанционное образование: истоки, проблемы, перспективы., Самара: РИО ШЦ РАН, 100с.
4. Дистанционное обучение Учеб. Пособие: 1998: / Под ред. Е. С. Полат., М.: ВЛАДОС, 192с.
5. Международные стандарты в сфере технологий обучающих информационных систем // http://dl.nw.ru/stand_home.htm
6. Об итогах эксперимента в области дистанционного образования и перспективах развития дистанционных образовательных технологий: Мат-лы Коллегии Минобразования РФ от 26 июня 2002 г.//[http:// www.informika.ru](http://www.informika.ru)
7. Романов А.Н. Топорцов В.С. Григорович Д.Б. 2000: Технология дистанционного обучения в системе заочного экономического образования., М.: ЮНИТИ-ДАНА, 303 с.
8. Скуратов А.К. 2001: Методические рекомендации по качеству учебных материалов для дистанционного обучения: практическое пособие., М.: Современный гуманитарный университет, 119с.
9. Смирнов С.Д. 2001: Педагогика и психология высшего образования: от деятельности к личности: Учебное пособие для студ., М.: Академия, 304с.
10. Смольникова И.А. Информационные технологии и образовании// <http://informika.ru>
11. Тиффин Дж., Раджасингам Л. 1999: Что такое виртуальное обучение. Образование в информационном обществе., М.: Информатика и образование, 312с.
12. Управление современным образованием: социальные и экономические аспекты 1988: // Под ред. А.Н. Тихонова., М.: Вита- Пресс, 256с.
13. Федоров И.Б., Коршунов С.В. 2003: Итоги эксперимента в области дистанционного образования // Информационные технологии.- 1., С. 41-47
14. Colin N. Learning: a means or an end ? 1997: Prospects. vol. XXVII, no. 2, June, p. 187-200
15. Fukuyama F. 1992: The of History and the Last Man. Harmonds-worth: Penguin.p.357

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ОБРАЗОВАНИИ И ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

А.М. ТРУСЕВИЧ, доктор, конференциар,
Бэлцкый госуниверситет им. А. Руссо

In this article contents, principles, features and tendencies of development of distance education based on modern informational technologies are described.

Key words: distance education, informational technologies, modality, means of education, telecommunications.

В последние годы в мировой системе образования сложилась устойчивая тенденция к интернационализации и интеграции. На этом фоне углубление международных образовательных связей придает взаимозависимости национальных образовательных систем глобальный характер. Развитые страны усиливают конкурентную борьбу за лидерство в мировой системе образования, что в современном обществе является одним из наиболее эффективных инструментов влияния на международные события.

Предваряя оценку динамики роста международной интеграции в современной системе образования, следует определить ряд ключевых понятий, характеризующих эти процессы в эпоху интернационализации и глобализации мировой экономики.

Интернационализация (от англ. *intern*; франц. *interner* - водворять на жительство; лат. *internus* - внутренний) - делать интернациональным, свободным для международного пользования.

Динамичное и зачастую противоречивое развитие процессов интернационализации явилось одним из факторов появления глобализации, начавшейся еще на рубеже XIX и XX столетий и особенно усилившейся на грани XX-XXI вв.

Глобализация международных экономических отношений (МЭО) стала проявляться в постепенном втягивании в этот процесс отдельных отношений: внешней, международной, мировой торговли (товарами и услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности); международного перемещения факторов производства (труда, рабочей силы, капитала, информации и т.д.). Таким образом, наметился процесс интеграции национальных экономик, включая рынки образовательных услуг, в глобальное экономическое пространство.

Слово «интеграция» происходит от латинского слова *integerath* - восстановление, восполнение, объединение в целое каких-то частей. То есть, интеграция предполагает образование некой новой общности или новой совокупности отдельных частей, которые начинают проявлять себя как самостоятельное целое, приобретающее по сравнению с арифметическим сложением частей более высокое качество.

Экономические теории интеграции, в той или иной степени, основываются на классической либеральной теории, особое внимание уделяющей общим преимуществам свободного рынка в результате интеграции. Предполагается, что интеграция обеспечит оптимальное международное разделение труда и, таким образом, будет способствовать оптимальному экономическому росту и благосостоянию.

Экономическая интеграция имеет несколько типов и уровней. При этом в одних случаях этот процесс не идет дальше расширенного торгового сотрудничества, а в других является более углубленным. Согласно классической категоризации, имеется пять разных типов экономической интеграции: свободная торговая зона, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и полная экономическая интеграция.

В результате, если в случае политической интеграции речь может идти либо о создании самостоятельного политического целого в определенных территориальных границах, либо о возникновении политического сообщества, не имеющего четкой привязки к территории, то в экономическом смысле интеграция подразумевает экономический процесс взаимного приспособления и объединения национальных хозяйств двух и более государств преимущественно с однотипным общественным строем и одинаковым уровнем развития.

Вместе с тем, хотя интеграция государств может рассматриваться в целом как весьма положительное, прогрессивное явление, более развитые страны неизбежно теряют, интегрируясь с менее развитыми, в то время как последние только приобретают от такого сближения. Наглядным примером тому может служить интеграция государств в Европейском Союзе. Необходимо отметить, что в данном союзе, существует «конфликт интересов» между государствами - членами ЕС, проистекающий из разницы в уровнях их экономического развития.

Под *международным интегрированием* в современной литературе понимают наивысшую ступень интернационализации, при которой происходит сращивание национальных рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и формирование целостного рыночного пространства с единой валютно-финансовой системой, единой в основном правовой системой и теснейшей координацией внутри- и внешнеэкономической политики сближение и взаимоприспособление национальных экономик, включение их в единый воспроизводственный процесс в интернациональных масштабах.

В экономическом смысле глобализация международных экономических отношений (МЭО) стала проявляться в постепенном втягивании в этот процесс отдельных данных отношений: внешней, международной, мировой торговли (товарами и услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности); международного перемещения факторов производства (труда, рабочей силы, капитала, информации); международных финансово-кредитных операций (безвозвратное финансирование и помощь, кредиты и займы разных субъектов МЭО, операции с ценными бумагами; специальные финансовые механизмы и инструменты); операций с валютой. Особая роль отводится производственному, научному, технико-технологическому, инжиниринговому и информационному международному сотрудничеству.

Многоплановость сложившихся к настоящему времени направлений, форм и методов международной интеграции дает основания говорить о комплексном характере международных экономических связей, на процесс развития которых воздействует целый ряд взаимодействующих факторов: возможность беспрепятственного установления прямых связей с зарубежными партнерами; привлечения средств зарубежных партнеров для нужд отечественного товаропроизводителя; свобода предпринимательского творчества в выборе форм и методов сотрудничества; формирование благоприятных условий для изучения и использования зарубежного опыта и другие.

В макроэкономическом смысле экономическая интеграция означает согласованное объединение Национальных хозяйств, предполагающее: а) заключение межгосударственного договора; б) развитие взаимовыгодного сотрудничества суверенных государств, обладающих международно признанными суверенными правами; в) формирование международного производства на основе совершенствования системы разделения труда и кооперации, товарно-денежных связей, совместного использования национальной собственности; г) создание совместных органов управления экономикой.

В мировой экономике XXI века, частью которой является Республика Молдова, в настоящее время можно выделить различные направления международного сотрудничества, получившие оценку в научной литературе: межгосударственный, межнациональный, национально-этнический, межличностный, коммерческий, культурный, научный, функциональный, отраслевой и другие, различающиеся между собой субъективно-объектными отношениями, предметной сферой, целями, формами и методами осуществления.

Региональный уровень экономической интеграции основывается на общности территориальных границ интегрирующихся государств, близости путей исторического развития, взаимодополняющих природно-ресурсном,

производственно-экономическом, транспортно-коммуникационном, социально-демографическом, научно-техническом потенциалах, а также общности экономических проблем, внешнеэкономических и геополитических интересов.

Региональный интеграционализм превратился в символ мировой политики и экономики конца XX-начала XXI века: Содружество Независимых Государств (СНГ), Европейский Союз, ЕС (European Union, EU) – объединение европейских государств, участвующих в процессе европейской интеграции, Межправительственный форум «Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии, АСЕАН (Association of South East Nations, ASEAN), крупнейшее объединение в Южной Америке – МЕРКОСУР, Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) – международная экономическая организация, наделенная функциями, связанными с формированием общих внешних таможенных границ входящих в нее стран, выработкой единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и другими составляющими функционирования общего рынка, Шанхайская организация сотрудничества, ШОС – субрегиональная международная организация, в которую входят 6 государств – Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан и другие региональные объединения.

На микроуровне процесс международной экономической интеграции происходит через взаимодействие капитала хозяйственных субъектов (предприятий, организаций, фирм, их союзов) различных государств путем формирования системы экономических отношений, создания филиалов, совместных предприятий и т.д.

В наступившем XXI веке успешное решение глобальных социальных и экономических проблем в значительной степени будет зависеть от направлений развития системы образования. В частности, основным приоритетом высшего образования должна стать переориентация на творческий и инновационный характер деятельности по обучению и воспитанию специалистов. Мировое развитие обнаруживает факторы, влияющие на качественную и количественную модернизацию образовательной системы. Еще с конца 40-х годов XX века ведущие мировые державы начали рассматривать международные образовательные обмены и программы как часть своей внешней политики, поставив их по важности в один ряд с военной и экономической помощью другим странам. К концу XX века сформировалась отрасль мирового хозяйства – международный рынок образовательных услуг с объемом продаж в несколько десятков миллиардов долларов США и потоками международной академической мобильности численностью в несколько миллионов человек в год.

Европейский опыт интеграции национальных систем образования отражает тот факт, что Болонский процесс (в настоящее время в него включилось более 45 государств, в том числе Республика Молдова) является своего рода консолидацией национальных систем образования европейских стран для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг. Болонский процесс выдвигает перед национальными вузами серьезные требования, среди которых – переход на двухступенчатую форму обучения (лиценциат и магистратура), систему зачетных единиц ECTS (Европейская система перевода кредитов), принятую в европейских университетах, введение системы контроля качества образования, использование унифицированных приложений к дипломам (Diploma Supplement). Вместе с тем, многие критики Болонского процесса справедливо предостерегают, что именно по тем позициям, по которым уже давно ожидается улучшение – профессиональные шансы выпускников, связь с рынком труда (практическая составляющая обучения и контакты с работодателями), а также международный опыт, приобретенный в ходе пребывания в зарубежных вузах, – отмечены наименьшие позитивные изменения. Перечисленные факты мирового развития образования сегодня в полной мере осознаются в Республике Молдова.

Переход к международным стандартам средней и высшей школы связан с формированием единого комплекса требований к выпускникам высших учебных заведений, стандартизацией образовательных программ, решением проблемы нострификации, то есть взаимного признания дипломов о высшем образовании. Формирование единого рынка труда в европейских странах неизбежно ставит вопрос об однотипной системе оценки квалификации потенциального работника. Невозможно решить эту задачу вне единого образовательного пространства и общих стандартов оценки качества подготовки выпускников высших учебных заведений.

Сегодня необходим творческий подход к усвоению международного образовательного опыта. Системы высшего образования влияют друг на друга, и происходит постоянный обмен, заимствование и копирование отдельных их черт. В этом плане один из наиболее ярких примеров — *Болонский процесс*. Участие в становлении принципиально новой международной системы высшего образования в рамках Болонского процесса, при условии сохранения лучших традиций национального образования, отвечает глубинным интересам высшей школы Молдовы для ее интеграции в мировое образовательное пространство и привлечения студентов из различных стран мира.

В течение последних 17 лет в Молдове произошли серьезные трансформации национальной системы образования вообще и направлений международного сотрудничества в образовании, в частности, были обозначены следующие задачи:

- обновление содержания и структуры образования на основе отечественных традиций, мирового опыта и принципов устойчивого развития;
- реструктуризация системы профессионального образования и подготовки кадров в высшей школе;
- создание целостной трехступенчатой модели подготовки кадров (лиценциат – магистратура – докторантура), основанной на аккумулирующей кредитной системе обучения;
- интеграция с мировым образовательным пространством.

Новый Кодекс об образовании Республики Молдовы определяет в качестве стратегических приоритетов в развитии образования, формирование национальной модели многоуровневого непрерывного образования, интегрированной в мировое образовательное пространство и удовлетворяющей потребности личности и общества.

Необходимо отметить что, международная интеграция в образовании выражается в формировании целостной государственной политики в данной области, в результате которой осуществляется двустороннее и многостороннее научно-педагогическое сотрудничество учебных заведений, обмен преподавателями и студентами, происходит взаимное признание документов об окончании средних учебных заведений, учебных курсов и периодов

обучения, дипломов о высшем образовании, ученых степеней, создаются наднациональные институты координации и управления.

Проблема взаимодействия общества и образования, его общественной ценности и социальных последствий, места и роли в системе рыночных отношений приобретает особую актуальность в период коренных, революционных общественных преобразований. Это состояние характерно для современной Республики Молдова, когда очевидно несоответствие темпов преобразований всех сторон общественной жизни с включенностью в них кадрового потенциала, когда деформирована социально-профессиональная структура, социальная мобильность характеризуется тенденциями отрицательной динамики. Кризисность молдавского общества, проецируясь на институт образования, обуславливает такое его состояние, которое все чаще характеризуется как разрушение, ослабление, что свидетельствует о кризисе образования, о том, что оно перестает быть ценностью общества. Возрождение Молдовы немыслимо без опережающего развития и обновления системы образования, приведения ее в соответствие с новыми потребностями общества. Одной из предпосылок выхода из сложившейся ситуации является выработка и принятие эффективных мер в сфере образовательной политики с целью преодоления неблагоприятных тенденций. В этот период интенсивных социальных изменений важно определить роль государства в отношении системы образования.

Образование - это сфера воспроизводства и качественного преобразования человеческих ресурсов социально-экономического прогресса. Оно является возрастающей по своей значимости формой упорядоченной и целенаправленной социализации и профессионализации индивидов, их подготовки к выполнению социальных ролей. Тем самым оно вносит свой вклад в функционирование других институтов общества, в воспроизводство его социально-профессиональной структуры. Процесс этот имеет не только экономический, но и социальный аспекты, ибо рабочая сила персонифицируется в личности человека, включающей интересы, склонности, привычки, иные субъективные данные. Это значит, что процесс воспроизводства рабочей силы может нормально осуществляться лишь тогда, когда личность имеет возможность реализовать в нем свои собственные интересы.

Происходящие сегодня в нашем государстве реформы требуют подготовки специалистов, способных обеспечить преобразования не только в технике, технологии, информационных системах, но и в самой организации производства, в решении вопросов управления производственными коллективами и коммерческими структурами. Новая общественная ситуация такова, что она не просто заставляет людей переучиваться, но требует изменения системы ценностей, установок, взглядов. В связи с этим важно выяснить готовность системы образования к подготовке нового типа современного специалиста.

Научно-технические достижения XX века и переход общества к информационному типу производства обуславливают рост требований, предъявляемых к человеку современностью. Многие экономические школы признают связь между образованием, демократией и экономическими возможностями является жизненно необходимым условием благополучия любого общества.

Переход к информационному обществу требует реформирования образования, обеспечения развития образования на основе новых педагогических парадигм и технологий, что, может быть реализовано дистанционными методами обучения.

Общество перешло к осознанию необходимости открытого, непрерывного и доступного обучения, предполагающего открытое поступление в высшее учебное заведение и открытое планирование обучения; свободу в выборе времени темпов и места обучения.

Главное направление развития образовательных систем в современном обществе - это интеллектуальное и нравственное совершенствование человека на основе вовлечения его в разнообразную самостоятельную целеобразную деятельность в различных областях знания. Если традиционная школа образования предполагает, что преподаватель полностью ответственен за содержание и формы обучения, а студент должен усваивать то, что и как ему предлагается в учебной аудитории, то новый подход связывается с сотрудничеством студента и преподавателя во всех ключевых аспектах учебной деятельности. Обучение уступает место активному самообучению, то есть преподавателю отводится, не традиционная трансляторско-диктаторская, а консультативно наставническая роль при равноправном и уважительном отношении к студенту как к личности.

Развитие самостоятельного критического мышления - проблема, реализация которой требует принципиального иного взгляда, как на технологию обучения, так и на теорию. Обмен новыми педагогическими идеями, резкое возрастание массовости образования, представление образования как целостной системы потребовали оперативной реализации дистанционных технологий.

Дистанционное образование вступило в XXI век как одна из наиболее эффективных и перспективных образовательных широкого распространения дистанционных технологий в образовании является закономерным развитием систем образования в эпоху интеграции, движения к информационному обществу и новой экономике знаний.

Еще в ноябре 2007 года в Ашхабаде главами правительств сотрудничества независимых государств (СНГ) было принято Решение о концепции развития дистанционного образования в странах - участниках СНГ. В нем отражены основные принципы, задачи и направления сотрудничества в этой сфере.

В конце XX века в мировой системе образования сложилась устойчивая тенденция к интернационализации и интеграции, которая углубляет международно-образовательные связи и придает им взаимозависимость, а так же придает национальным образовательным системам глобальный характер.

В последние годы в мировой системе образования сложилась устойчивая тенденция к интернационализации и интеграции. На этом фоне углубление международных образовательных связей придает взаимозависимости национальных образовательных систем глобальный характер. Развитые страны усиливают конкурентную борьбу за лидерство в мировой системе образования, что в современном обществе является одним из наиболее эффективных инструментов влияния на международные события.

Еще с конца 40-х годов XX века ведущие мировые державы начали рассматривать международные образовательные обмены и программы как часть своей внешней политики, поставив их по важности в один ряд с военной и

экономической помощью другим странам. К концу XX века сформировалась отрасль мирового хозяйства – международный рынок образовательных услуг с объемом продаж в несколько десятков миллиардов долларов США и потоками международной академической мобильности численностью в несколько миллионов человек в год.

В начале XXI века конкуренция стран-экспортеров образования вышла на новый виток. Такие страны, как Франция, Япония, Австралия, Великобритания, приняли программы действий, предусматривающие выход в ближайшее десятилетие на уровень, сравнимый с современным уровнем лидера в этой области - США (ежегодно 500 тыс. студентов-иностранцев, 13 миллиардов долларов США в качестве платы за обучение). [www.nomad.su].

Согласно прогнозам, общемировая численность иностранных студентов в 2010 г. должна достигнуть 3,7 млн. человек (в 2000 г. она составляла 2,3 млн. чел.). [www.russia.edu.ru/information/analit/1300].

Экономическая эффективность вложения средств на развитие сферы высшего образования может быть довольно высокой. По оценкам экспертов, вложения в производство приносят доход 14-16%, в науку - 200-600%, а в подготовку, переподготовку и повышение квалификации специалистов и руководителей - не менее 800%, в отдельных случаях - 4000-5000%.

В Молдове сейчас распространено мнение о том, что в стране оказалось слишком много людей, имеющих высшее образование. Примерно с 1995 года начался взрывной рост доли людей, имеющих высшее образование. Однако, необходимо отметить, аналогичные процессы происходят в ведущих 14 странах, значит это является мировым процессом. Такой рост идет во всех развитых странах и это обосновывается развитием цивилизации и новых технологий.

Необходимо отметить, что в условиях развития современного этапа НТР существенно усиливается влияние высшего образования на производительность и оплату труда. Так, например, в США люди с высшим образованием в среднем дают производительность труда в 5 раз выше по внутреннему валовому продукту, чем люди без высшего образования. А в России люди с высшим образованием дают производительность труда в 7 раз выше, чем люди без высшего образования. Так, если мы возьмем только производство, без гуманитарных отраслей, то в 15 раз выше.

Для всех развитых стран характерно значительное увеличение среднего числа лет обучения взрослого населения. Так, в Италии отмечается увеличение с 5,5 до 13,3-13,5 лет; в Японии - с 9-9,2 до 15,9-16,1; во Франции - с 9,4-9,8 до 17-17,2; а в США - с 11,3 до 19,6-20 лет. В США, например, только в период с 1970 по 1997 г. доля занятых в общественном производстве, имевших высшее и незаконченное высшее образование, выросла с 1/4 примерно до 3/5. Превосходство США по продолжительности лет обучения взрослого населения в сравнении с группой ведущих западноевропейских стран и Японией возросло более чем вдвое (примерно с 2,1 до 4,3 раз), Особого внимания требует развитие такого сектора образования, как открытое дистанционное образование (ОДО). Отмечая тесную взаимосвязь между концептуальными основами открытого образования и технологиями дистанционного обучения, специалистами в области организации дистанционного образования в научный оборот введено понятие «открытое дистанционное образование», как качественно новой, прогрессивной формы непрерывного многоуровневого образования.

Развитие мирового рынка дистанционного обучения продолжается весьма активно, чему способствует, с одной стороны, повышение спроса на образовательные услуги, а с другой - развитие информационных технологий и рост числа пользователей Интернета.

Наибольшее количество сегодняшних потребителей таких технологий сконцентрировано в США и Канаде, а среди европейских стран - в Великобритании, за которой следуют Германия, Италия и Франция. В США дистанционное обучение предлагают более 200 университетов и тысячи колледжей, а количество онлайн-курсов увеличивается примерно на 30-40% ежегодно. В Великобритании разнообразные дистанционные программы предлагают свыше 50 университетов.

Рост популярности электронного обучения стабилен во всех развитых странах. Согласно Докладу Sloan Consortium (2006) [www.sloan-c.org/publications] почти 3,5 млн. студентов в США в 2006 г. имели хотя бы один дистанционный курс обучения, это почти на 10% больше, чем в 2005 году. Подавляющее большинство (69%) представителей академического сообщества считают, что спрос студентов на онлайн-обучение по-прежнему растет. Практически все 83% высших учебных заведений США ожидают, что их онлайн-зачисления увеличатся.

В странах ЕС ситуация с дистанционным обучением имеет похожие тенденции. В ЕС существуют организации, объединяющие институты ДО. Еще в 1987 году была создана Европейская ассоциация университетов с дистанционным обучением (EADTU), которая затем трансформировалась в Европейский открытый университет, в основе которого лежала сеть Европейских открытых университетов. В эту сеть входит 17 открытых университетов из 17 стран. Обучается в сети около 650 тысяч студентов. Основной целью таких организаций является обмен опытом между преподавателями из разных учебных заведений для разработки курсов и подтверждения диплома. Между институтами, входящими в сеть, принят ряд соглашений в области оценки, сертификации, взаимного признания экзаменов, обеспечивающих передвижение дипломов по странам.

Наибольшую известность приобрел Международный совет по открытому и дистанционному обучению (ICDE) - глобальное международное сообщество. Совет работает в сфере открытого и дистанционного образования с 1938 года, в его составе более 7000 участников из 130 стран: образовательные институты, национальные и региональные ассоциации, корпорации, агентства и частные лица, работающие в области открытого и дистанционного образования.

С учетом вышеизложенного, считаем, что основой программы совместных скоординированных мероприятий государств СНГ по построению системы международной интеграции в образовательной сфере должно являться поэтапное построение межгосударственной сети открытого дистанционного образования (МС ОДО) - распределенной системы дистанционного обучения, позволяющей на деле реализовать принципы открытого образования на основе современных информационных и коммуникационных технологий. В основе стратегии создания и использования системы МС ОДО - развитие глобальных информационных сетей и создание учебно-методических центров совместного использования на территориях государств - участников СНГ.

Литература

1. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: СПбУЭФ, 1994.– 160 с.
2. Зорников И.Н. Экспорт образовательных услуг: зарубежный опыт и российская практика // Вестник Воронежского государственного университета. Сер. Проблемы высшего образования. 2003. № 2. С 59-65.
3. Капельский М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Под ред. Верпаховского Б.Э. и др. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 607 с.
4. Международные стандарты в сфере технологий обучающих информационных систем // http://dl.nw.ru/stand_home.htm
5. Романов А.Н. Топорцов В.С. Григорович Д.Б. 2000: Технология дистанционного обучения в системе заочного экономического образования., М.: ЮНИТИ-ДАНА, 303 с.
6. Смирнов С.Д. 2001: Педагогика и психология высшего образования: от деятельности к личности: Учебное пособие для студ., М.: Академия, 304с.
7. Смольникова И.А. Информационные технологии и образование// <http://informika.ru>
8. Тиффин Дж., Раджасингам Л. 1999: Что такое виртуальное обучение. Образование в информационном обществе., М.: Информатика и образование, 312с.
9. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки// Мировая экономика и международные отношения. – 2002. - № 12. – С. 42-48
10. Edward F. Denison Trends in American Economic Growth 1929-1982. Washington, The Brookings Institute, 1985. 387 p.
11. ESKAUS R.S. Estimation of the Returns to Education with Hourly Standardized Income. Quarterly Journal of Economic. 1973. Vol. 87, 127 p.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МОЛОКА

Любовь Дмитриевна КОТЛЯРОВА, кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой менеджмента и права, ФГОУ ВПО Костромская ГСЭА

The analysis of a condition of dairy cattle breeding of Kostroma area has revealed problems in market dairy production. Mainly the price of milk at the dairy is characterized by level of its quality. Introducing a system of quality management at the enterprises engaged in milk manufacture can play a defining role in the decision of the problem and can act as the quality assurance and safety of dairy production.

В современных условиях ведения сельскохозяйственного производства наряду с ростом объемов выпуска и реализации молока большое народнохозяйственное значение имеет улучшение его качества, что во многом обеспечит конкурентоспособность отрасли молочного скотоводства.

Такая продукция как молоко находит широчайший спрос среди населения, у производителя как никогда раньше встает вопрос обеспечения и повышения качества молока.

В этой связи была проведена оценка развития производства молока в Костромской области. Из 24 районов области 269 сельскохозяйственных организаций различных организационно-правовых форм занимаются хозяйственной деятельностью связанной с молочным скотоводством, которое основывается на разведении трех пород крупного рогатого скота: костромской, ярославской и черно-пестрой.

Валовое производство молока в сельскохозяйственных предприятиях Костромской области с 2005 по 2008 года увеличилось на 6,5 %. Удой молока на корову в 2008 году составил 3266 килограмма, что на 589 кг выше 2005 года. Наивысший удой молока на корову в 2008 году был получен в ОАО «Племзавод «Каравасово» Костромского района 6393 кг, ЗАО «Агропол» Сусанинского района 6858 кг. За последние 2 года прекратился резкий спад поголовья коров.

В 2008 году выручка от реализации молока по области к уровню 2004 года увеличилась в 1,68 раза. Однако значительными темпами в 1,84 раза к уровню 2004 года возросла и себестоимость молока. Практика показала, что дают, гораздо большую отдачу вложения в повышения качества, чем в увеличение объемов производства.

Для потребителя молоко является качественным, если оно не только имеет высокую пищевую ценность - достаточное количество жиров, белка, минеральных веществ, витаминов, - но и безопасно, то есть не содержит, ни опасных бактерий, ни антибактериальных препаратов. Переработчик молока обращает внимание еще и на степень пригодности сырья для изготовления различных продуктов, качество и количество которых во многом зависит от уровня бактериальной обсемененности и содержания соматических клеток в сыром молоке. От качества реализуемого молока зависит устанавливаемая рынком его цена: качественное молоко - больше доходность.

С экономической точки зрения важно знать, насколько качество продукции соответствует реальной потребности, так как не всякое ее повышение необходимо обществу, покупателям. При этом определяющая роль принадлежит ценовому фактору, на который покупатели обращают повышенное внимание, особенно в последнее время, когда цены стали расти галопирующими темпами.

Качество молока сегодня - это не констатация соответствия показателей требований стандарта. Это система мероприятий, предупреждающих причину и определяющих пути устранения возможных отклонений от нормы у этого скоропортящегося продукта.

При решении проблемы повышения качества молока должны быть приняты во внимание и изучены многие факторы, способствующие увеличению в нем общего количества сухого вещества, в том числе жира и белка. С введением нового стандарта (ГОСТР 52054-2003) цена на молоко на 50% зависит от содержания в нем белка.

Производство молока и молочных продуктов высокого качества – сложный технологический процесс, связанный с решением комплекса зоотехнических, ветеринарных, технологических и экономических вопросов. Уровень и полноценность кормления являются решающим фактором повышения продуктивности молочного скотоводства и

повышения качества молока. Высокие вкусовые и питательные свойства молочных продуктов могут быть получены при условии кормления животных доброкачественными кормами. Известно, что для обеспечения нормальных физиологических функций организма коровы ее рацион должен содержать не менее 75 различных элементов. Если учесть, что высокопродуктивная корова во время лактации выделяет с молоком большое количество разнообразных питательных компонентов, становится очевидным, какое, важное значение приобретает фактор полноценного кормления молочного скота.

По органолептическим показателям все виды молока должны отвечать следующим требованиям: внешний вид и консистенция - однородная жидкость без осадка. Вкус и запах - чистые, без посторонних, не свойственных свежему молоку привкусов и запахов. Цвет белый со слегка желтоватым оттенком. Для нежирного молока - с синеватым оттенком.

В сборном молоке, надоенном от большого количества коров, кислотность изменяется незначительно при условии соблюдения санитарно-гигиенических правил. При условиях, благоприятных для развития микроорганизмов, вследствие брожения молочного сахара и образования молочной кислоты кислотность молока быстро нарастает. Технологические свойства такого молока понижаются. Молоко с повышенной кислотностью при нагревании свертывается. Свежевыдоенное молоко в течение нескольких часов обладает бактерицидными свойствами. В этот период в нем содержатся вещества, задерживающие размножение бактерий. Продлить бактерицидные свойства в течение более продолжительного времени - основная задача в борьбе за качество молока. Когда молоко лишается этих свойств, в нем быстро развиваются микроорганизмы, жизнедеятельность которых приводит к скисанию и порче продукта. Установлено, что эти вещества сохраняются в активном состоянии в пределах 2 ч после выдаивания и охлаждения молока. Следовательно, охлаждать молоко нужно сразу же после выдаивания.

При организации производства молока необходим системный подход к управлению качеством продукции, который предопределяет организацию всего производственного цикла и управления им в виде вертикально - интегрированной системы. Такая структура позволяет влиять на качество продукции на всех стадиях производства, своевременно устранять нарушения, а также определить задачи, которые должны решать НИОК организации в области генетики, селекции, зоотехнии, переработки продукции. Однако, зная причины отклонения от некоторых параметров качества, предприятие может целенаправленно работать в целях его повышения.

В общем виде эта система включает: факторы, определяющие качество и условия полного использования каждого из них; технологию и систему машин; подготовку кадров; анализ, планирование, организацию производства и труда; меры материального стимулирования и управления системой.

В этой связи управление качеством следует рассматривать как целенаправленный процесс скоординированных действий в системе предприятия молочного направления для установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества производимой продукции, удовлетворяющего требованиям покупателей и общества в целом. Без обеспечения стабильного качества молочной продукции невозможно интегрировать национальную экономику в мировую систему и занять в ней достойное место.

Особенно остро эта проблема встала после очередной попытки России вступить в ВТО. Готовясь стать членом этой организации Россия должна максимально приблизиться к международным стандартам, защитив таким образом свой аграрный сектор экономики от нежелательных последствий. Одним из обязательных требований при вступлении в ВТО для России является пересмотр действующих в стране стандартов, приведение их в соответствие с мировыми требованиями. В этой связи для организации выпуска качественной и экологически безопасной продукции в системе отечественного молочного скотоводства в нынешних условиях возрастает значение стандартов и стандартизации, внедрение современных систем управления качеством.

Лучшим способом решения этих задач выступает реализация стандартов серии ИСО 9000, разработанных Международной организацией по стандартизации, регламентирующих деятельность систем качества организаций. Эти стандарты приняты как национальные многими странами, в том числе Россией в 2001 году в качестве ГОСТ Р. Они внедряются для улучшения деятельности сельскохозяйственных предприятий с учетом потребностей всех заинтересованных сторон и соблюдения ее основных принципов, таких, как ориентация на потребителя, вовлечение работников предприятия в процесс улучшения качества молочной продукции и другие. Особую актуальность эта проблема приобретает, как уже отмечалось, в связи с перспективой вступления России в ВТО.

В этих целях необходимо провести анализ всей организационной структуры, цепочек внутреннего и внешнего взаимодействия в процессе производства молочной продукции, ревизию должностных инструкций специалистов и др. Требуется разработка соответствующих внутренних стандартов, корректировка внутренних положений и документооборота, подготовка внутренних аудиторов, специалистов в области менеджмента качества молока и молочной продукции. Руководителям структурных подразделений и специалистам необходимо пройти курс обучения стандартам серии ИСО 9000 и принципам общего управления качеством и получить удостоверение внутреннего аудитора.

В процессе работы по выполнению намеченных мероприятий необходимо разработать и внедрить комплекс внутренних стандартов, определяющих основные процессы, проходящие на предприятии, с точки зрения системы менеджмента качества. Этими внутренними стандартами являются следующие: 1. Общие положения маркетинга в молочном скотоводстве. Цель и средства достижения; 2. Подготовительная работа по внедрению маркетинга на предприятии; 3. Порядок распределения обязанностей, прав и ответственности по уровням маркетинга на предприятии; 4. Организация и порядок проведения исследования покупательского спроса на молоко и молочную продукцию; 5. Планирование и порядок разработки прогноза производства и сбыта молочной продукции на предприятии; 6. Формирование стратегии и тактики предприятия, его структурных подразделений; 7. Требования к производству молока на предприятии; 8. Порядок формирования ассортимента выпускаемой продукции; 9. Порядок формирования ценовой политики, определение точки безубыточности. 10. Порядок организации товаропродвижения и стимулирования сбыта молочной продукции; 11. Формирование каналов продвижения и системы логистики; 12. Порядок взаимоотношений с покупателями и потребителями; 13. Порядок взаимоотношений с дилерами и коммер-

ческими агентами; 14. Порядок отпуска и приема готовой продукции; 15. Порядок проведения мероприятий по рекламе; 16. Порядок материального стимулирования маркетологов.

Одной из главных проблем, с которыми сталкивается каждое предприятие, является эффективный сбыт молочной продукции - проблема, которая все более усложняется. Во многом цену реализации молока на предприятиях молочного направления характеризует его уровень качества. Например, в целом по Костромской области средняя цена реализации 1 т молока в 2008 году составила 10166 руб. Но по районам фактические цены реализации существенно различались между собой.

При решении этой проблемы определяющую роль может сыграть внедрение на сельскохозяйственных предприятиях системы ХАССП, которая является гарантией качества и безопасности молочной продукции. Эта система предполагает анализ рисков и управление критическими точками контроля отдельных технологических процессов при производстве пищевой продукции и работы предприятия в целом.

Основная цель управления качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП - повышение уверенности в безопасности продовольственного сырья и пищевой продукции за счет предотвращения или снижения до приемлемого уровня в процессе производства факторов риска для жизни и здоровья потребителей.

Для разработки и внедрения системы ХАССП на сельскохозяйственном предприятии необходимо организовать рабочую группу, специалисты которой должны обладать достаточными знаниями и опытом для всестороннего анализа производственного процесса и конкретной ситуации, могут квалифицированно осуществлять мероприятия по ее функционированию.

Разработка системы ХАССП должна осуществляться в четыре этапа:

1 - подготовка данных, включая информацию о выпускаемой молочной продукции, технологических процессах, контролируемых параметрах, производственных помещениях и процедурах по уборке, мойке, дезинфекции, деаэрации, санитарной обработке, гигиене персонала и другие;

2 - выявление потенциально опасных факторов: биологических, химических и физических, связанных с сырьем или возникающих в полуфабрикатах и готовой продукции в процессе производства;

3 - определение критических контрольных точек (ККТ), на которых обеспечивается идентификация опасного фактора и/или предупреждающее воздействие, устраняющее риск;

4 - составление рабочих листов ХАССП с указанием в них критических пределов, процедур мониторинга, предупреждающих и корректирующих действий.

После завершения разработки программы рабочая группа проводит внедрение системы ХАССП, знакомит с ней весь персонал сельскохозяйственного предприятия, основной и дополнительно привлеченный для обеспечения ее функционирования, проводит его необходимое обучение. После внедрения системы ХАССП рабочая группа должна проводить внутренние проверки с периодичностью не реже одного раза в год. Мероприятия, проводимые в рамках системы ХАССП, и результаты внутренних проверок должны быть четко документированы. По их результатам с целью бесперебойной и эффективной работы системы необходимо периодически вносить коррективы, уточнения и дополнять новыми или усовершенствованными решениями.

Официальной формой подтверждения действия системы ХАССП на предприятии является проведение добровольной сертификации. Внедрение этой системы дает предприятию возможность стабильно выпускать молочную продукцию, соответствующую установленным характеристикам, гарантировать ее безопасность в процессе потребления, работать без рекламаций потребителей.

В конечном итоге снижаются убытки сельскохозяйственного предприятия, связанные с внутренними (недоброкачественное сырье, не допущенная к реализации продукция) и внешними (возврат продукции) потерями. Одновременно с этим улучшается реализация молочной продукции, что связано с ростом доверия к ней, экологической безопасностью для покупателя, увеличением общего количества потребителей, а также с расширением рынка сбыта (регионального и межрегионального).

Важно отметить, что система ХАССП полностью вписывается в рамки менеджмента качества по стандартам серии ИСО 9000:2000. Наличие этой системы дает сельскохозяйственному предприятию существенные преимущества при решении вопроса о капиталовложениях со стороны зарубежных инвесторов, а также она признается многими страховыми компаниями при страховании ответственности. При этом система защитит фирменную марку предприятия и добавит уверенности в качестве и безопасности своей продукции.

Литература

1. Федеральный Закон «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» от 12.06.2008 г. М.; Право. 2008.
2. Система анализа рисков и определение критических контрольных точек НАССР/ ХАССП. Государственные стандарты США и России. М.; USDA. 2002.
3. Государственный стандарт ГОСТ Р 51705. 1-2001 «Система качества пищевых продуктов на принципе ХАССП. Общие требования.» М.; 2002.
4. Пизенгольц В.М. Становление качества и безопасности молочной продукции в России //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2009. - №9 - с. 44-47.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ В РОССИИ

Алексей Викторович ЗОРИН, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ФГОУ ВПО Костромская Государственная сельскохозяйственная академия

Дана краткая характеристика историко-правовых аспектов земельной реформы и становления рынка земли в Российской Федерации. Охарактеризовано современное состояние рынка земель и определены первоочередные задачи в сфере управления землепользованием.

The short characteristic of historic and legal aspects of land reform and formation of the market of the lands in the Russian Federation is given. The modern condition of the market of the lands is characterized and priorities in management sphere of land use are defined.

Земельные отношения до начала рыночных реформ в Российской Федерации характеризовались государственной монополией на землю и бесплатностью землепользования. Государственная форма собственности на землю является преобладающей и в настоящее время. В соответствии данными государственного земельного учета по состоянию на 1 января 2009 года земельный фонд Российской Федерации составляет 1709,8 млн. га, в том числе земли, находящиеся в государственной и муниципальной собственности - 1576,9 млн. га (92,2%), в собственности юридических лиц - 8,6 млн. га (0,5%) и граждан - 132,9 млн. га (7,8%). Таким образом, государство является крупнейшим собственником и участником рынка земли. Здесь следует учитывать, что не все земли государственной собственности в соответствии с земельным законодательством могут участвовать в рыночном обороте.

В структуре собственности на землю в Российской Федерации за 2008 год произошли следующие изменения: наблюдалось сокращение площади земель, находившихся в собственности граждан, а также государственной и муниципальной собственности, и увеличение собственности юридических лиц (на 1,5 млн. га). Изменения в значительной степени касались общей (долевой или совместной) собственности граждан на землю. В течение года наблюдалась смена собственника доли в праве общей собственности на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения (земельной доли) в пользу юридического лица или государства, которая стала возможной после вступления в силу Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». В целом по России более 420 тыс. га земель общей долевой собственности, приобретенных у граждан юридическими лицами, зарегистрировано в качестве доли в праве общей собственности на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения. По данным официальной статистической отчетности только за 2008 год юридическими лицами приобретено прав на долю в праве общей собственности на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения площадью 150 тыс. га.

Правовые основы земельной реформы и зарождения рынка земли были заложены в 1989 году Основами земельного законодательства СССР и союзных республик. В указанном документе декларировалось право граждан на получение земли в постоянное или временное пользование для производства сельскохозяйственной продукции, строительства дома. Впервые было заявлено, что землевладение и землепользование является платным, и были определены формы взимания платежа – арендная плата и земельный налог. Право частной собственности на сельскохозяйственные угодья было провозглашено Законом РСФСР «О земельной реформе» (от 23 октября 1990 года). Закон РСФСР «О крестьянском (фермерском) хозяйстве (от 27 декабря 1990 г.) не только установил форму свободного предпринимательства – крестьянское (фермерское) хозяйство, но и разрешил разделение земель колхозов и совхозов на доли между членами сельскохозяйственных предприятий, а также выход с земельным участком в счет этой доли для организации крестьянского (фермерского) хозяйства. Перечисленные выше документы, принятые еще до распада СССР, заложили правовые основы приватизации земель сельскохозяйственного назначения, как основного средства производства и объектов недвижимости. Но принятие этих законодательных актов сопровождалось острейшими политическими дискуссиями и право купли-продажи земли, являющееся основным правом для формирования и развития земельного рынка, не действовало. Рынок существовал в полулегальных формах, не имея под собой необходимой правовой основы.

Важной вехой периода формирования права частной собственности на земельные участки явилось принятие Конституции РФ 1993 года, ознаменовавшей собой новый этап в правовом регулировании земельных отношений в Российской Федерации по следующим причинам. Во-первых, Конституция провозгласила многообразие форм собственности на землю и признание их равенства. Тем самым произошел окончательный отход от существовавшего во времена СССР приоритета исключительной государственной собственности на земельные участки. Во-вторых, Конституция РФ закрепила право граждан и их объединений иметь земельные участки в частной собственности. В-третьих, установлены пределы реализации права частной собственности на землю. Они заключаются в установлении требований к собственнику земельного участка о ненарушении прав и законных интересов других лиц и запрете причинять ущерб окружающей среде. Последняя норма корреспондирует с положениями ст. 9 Конституции, признающей землю и другие природные ресурсы в качестве основы жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории, и ст. 58 Конституции РФ, в соответствии с которой каждый обязан сохранять природу и окружающую среду, бережно относиться к природным богатствам. В-четвертых, земельное законодательство ст. 72 Конституции отнесено к числу предметов совместного ведения РФ и субъектов РФ. Данное обстоятельство имело важнейшее значение в период отсутствия нового Земельного кодекса РФ и иных федеральных законов и позволило субъектам РФ своевременно регулировать земельные отношения на своей территории.

В 1995-1998 годах земельная реформа осуществлялась на базе указов Президента и постановлений Правительства Российской Федерации, которые установили институт частной собственности на землю и распределили земельные доли между акционерными обществами, товариществами собственников, кооперативами и отдельными гражданами. Именно эти нормативные документы позволили обойти законодательный запрет на куплю-продажу земельных участков из земель, ранее находившихся в пользовании колхозов и совхозов, заложили правовые основы рынка земли и тех проблем земельного оборота, которые существуют в настоящее время.

В целом период 90-х годов прошлого века в России можно охарактеризовать как время борьбы между сторонниками и противниками абсолютного права собственности на землю. На уровне субъектов РФ региональные законодательные органы в условиях имевшегося тогда правового вакуума пытались самостоятельно определить объем субъективных прав граждан на землю, что закономерно вело к их неодинаковому объему в различных субъектах РФ и нарушало единое правовое пространство страны.

Окончательное оформление современного понимания права частной собственности на земельные участки связано с принятием в октябре 2001 г. Земельного кодекса Российской Федерации. Он позволил развить конституционные принципы многообразия форм собственности на землю, а также учета, использования и охраны земли в Российской Федерации как основы жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. Данный нормативно-правовой акт устанавливает ряд важных принципов, главным из которых следует считать регулирование отношений по использованию и охране земель исходя из представлений о земле как о природном объекте и природном ресурсе, используемом в качестве средства производства в сельском хозяйстве и лесном хозяйстве и основы осуществления хозяйственной деятельности на территории России, и одновременно как о недвижимом имуществе, объекте права собственности и иных прав на землю. Однако, только с момента введения в действие Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», были урегулированы основные вопросы рыночного оборота. С 5 февраля 2004 года был разрешен залог сельхозугодий.

Таким образом, действующие в настоящее время в России нормативно-правовые документы дают собственнику земли право осуществлять основные виды сделок с земельными участками. В соответствии с Гражданским кодексом РФ, Земельным кодексом РФ, другими правовыми актами Российской Федерации и её субъектов собственности правомочны сдавать участки в аренду, продавать, дарить, отдавать в залог и совершать другие операции, связанные со сменой собственника (табл. 1).

Таблица 1. - Динамика и структура сделок с земельными участками в РФ

Вид операции	Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Аренда государственных и муниципальных земель	Сделки, тыс. ед.	4744,4	3729,7	3665,6	3621,1	3737,6	3628,1	3677,3
	Площадь, тыс. га	43729,1	67403,0	70154,0	68230,4	104827,0	114103,4	114531,9
Продажа прав аренды государственных и муниципальных земель	Сделки, тыс. ед.	5,7	10,7	7,2	5,9	7,1	13,8	15,7
	Площадь, тыс. га	2,7	12,1	38,2	23,3	125,0	149,3	315,9
Продажа государственных и муниципальных земель	Сделки, тыс. ед.	45,3	96,9	150,8	154,7	176,8	233,7	292,8
	Площадь, тыс. га	27,3	55,0	45,5	91,4	262,8	369,4	503,8
Купля-продажа земли гражданами и юридическими лицами	Сделки, тыс. ед.	321,5	323,5	357,9	378,2	400,1	405,7	473,2
	Площадь, тыс. га	52,5	82,5	123,4	294,0	467,7	560,3	1067,3
Дарение	Сделки, тыс. ед.	27,6	30,1	32,3	31,8	43,4	49,7	73,3
	Площадь, тыс. га	6,9	13,4	27,2	57,5	70,4	126,6	335,0
Наследование	Сделки, тыс. ед.	173,3	161,3	165,2	147,7	165,8	162,2	218,2
	Площадь, тыс. га	81,5	137,9	106,2	133,8	524,4	336,1	596,2
Залог	Сделки, тыс. ед.	2,5	8,8	6,4	7,5	14,4	25,9	30,0
	Площадь, тыс. га	4,3	31,7	18,8	17,0	169,4	198,9	416,6
Всего сделок	Сделки, тыс. ед.	5320,3	4360,9	4385,4	4346,8	4545,1	4519,1	4780,6
	Площадь, тыс. га	43904,4	67735,5	70513,3	68847,4	106446,6	115843,8	117766,7

В 2002 году в России с учетом действующих договоров аренды государственных и муниципальных земель в обороте находилось 5320,3 тысяч земельных участков общей площадью 43904,4 тыс. га. В 2008 году общая площадь земель, находящихся в рыночном обороте составила 117766,7 тыс. га. Наиболее высокие темпы роста объемов земельного оборота наблюдаются по таким операциям, как купля-продажа земли гражданами и юридическими лицами, продажа государственных и муниципальных земель, а также продажа прав их аренды. Это означает, что все большая часть земель в России привлекается в хозяйственный оборот инвесторами и пользователями со стороны, во многих регионах происходит активный оборот земельных долей – долей в праве на земельные участки. Таким образом, земельный рынок в России формировался и продолжает развиваться под различными законодательными и административными ограничениями, поэтому, особую важность приобретает исследование институциональных ограничений, сдерживающих земельный оборот.

Около 330 тыс. га земель общей долевой собственности приобретено субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями, большая часть из которых принадлежит Белгородской области. В сравнении с предшествующим годом в этом субъекте Российской Федерации площадь земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности, увеличилась на 69,5 тыс. га за счет выкупа у граждан в установленном порядке земельных долей.

Для эффективного управления землями сельскохозяйственного назначения в Белгородской области в соответствии с Федеральным законом «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» реализованы мероприятия, обеспечивающие оборот земель сельскохозяйственного назначения, – определены уполномоченные органы, созданы соответствующая нормативная правовая база и структура организаций-операторов на рынке земель сельскохозяйственного назначения. С целью консолидации продуктивных земель создано государственное специализированное учреждение «Фонд государственного имущества Белгородской области», которое от лица субъекта Российской Федерации уполномочено приобретать земельные доли граждан с целью передачи их в управление ОАО «Белгородский земельный фонд» для дальнейшего использования в сельскохозяйственном товарном производстве.

В 2008 году продажа земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности осуществлялась в основном органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в соответствии с Земельным кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации», Федеральным законом «О государственном кадастре недвижимости», Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с

ним», Федеральным законом «О приватизации государственного и муниципального имущества», постановлением Правительства Российской Федерации «Об организации и проведения торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков», Федеральным законом «О внесении изменений в некоторые федеральные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества» от 30.06.2006 № 93-ФЗ, другими законодательными и нормативными актами России и субъектов Российской Федерации.

В 2008 году в целом в стране было продано 292847 участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, площадью 503813,3. В целом площадь проданных за год земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, незначительна и составляет тысячные доли процента от их общей площади. Из 132,9 млн га земли, находящейся в частной собственности в 2008 г., в обороте находилось 2,42 млн га или всего 1,8%.

Земельные участки покупались гражданами, в основном, для индивидуального жилищного строительства, личного подсобного хозяйства и садоводства, а также организациями - для использования в целях организации промышленного производства. За 2008 год граждане России выкупили для индивидуального жилищного и дачного строительства, личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества и животноводства 202868 земельных участка (30238,6 га), в том числе в населенных пунктах - 198986 участков на площади 28985,5 га - по сравнению с 2007 годом больше на 31768 участков, при этом средняя площадь участка, приобретенного в собственность, изменилась незначительно: с 0,13 га до 0,15 га.

На протяжении последних лет наблюдается увеличение количества приобретений земельных участков юридическими лицами для промышленного производства. В 2008 году в целом по России данный показатель вырос на 46% (по площади на 72%) в сравнении с 2007 годом.

В субъектах Российской Федерации в 2008 году было зарегистрировано около 473,2 тыс. договоров (1067,3 тыс. га) купли-продажи застроенных и незастроенных земельных участков, заключенных как с гражданами, так с организациями. При этом значительная часть таких сделок относится к участкам, используемым для личного подсобного хозяйства, садоводства и животноводства (233,3 тыс. сделок или 49,3 % от общего их числа) и для индивидуального жилищного и дачного строительства (139,6 тыс. сделок или 29,5%). Юридическими лицами было осуществлено около 31,0 тыс. сделок на площади 731,2 тыс. га.

В целом по России количество этих сделок увеличилось в сравнении с 2007 годом на 67,5 тыс. (на 16,6%), в свою очередь площадь увеличилась на 507,0 тыс. га (на 90,5%).

Количество сделок под залог земельных участков в 2008 году увеличилось на 15,8% по сравнению с 2007 годом, а прирост площади заложенных участков оказался более чем двукратным. Ипотека земельных участков в 2008 году в обороте земель, находящихся в частной собственности, составила 3,8% от числа сделок и 17,25% от площади.

В 2008 году площадь заложенных участков от общей площади, находящейся в собственности граждан и организаций, составляла в среднем по России 0,31% с колебаниями от 0,02% в Южном федеральном округе до 0,52% в Центральном федеральном округе (рис. 26). Хотя основная часть заложенных земель - 85,5% - это земли сельскохозяйственного назначения (356 тыс. га), на них пришлось только 4,7% договоров залога земли (1403 ед.). Средняя площадь заложенного участка из земель сельскохозяйственного назначения - 253,7 га, а средняя площадь заложенного участка из земель остальных категорий - 2,12 га.

В субъектах Российской Федерации современный земельный рынок зависит от социально-экономических и природных особенностей территорий, развития правовой базы, а иногда от местных (в том числе конфессиональных) обычаев. Так, в 2008 году в Центральном федеральном округе гражданами и организациями продано 151,1 тыс. земельных участков, что составляет 31,9% от этих сделок в России, в Сибирском федеральном округе - 92,7 тыс. земельных участков (19,6%), Приволжском федеральном округе - 84,8 тыс. земельных участков (17,9%). При этом в Центральном федеральном округе на Московскую область приходится 19,4% сделок от общего их числа в округе.

Рынок земли формируется вокруг областных центров и самые высокие цены на землю складываются в этих центрах и прилегающих к ним районах. Цены на незастроенные земельные участки значительно варьируют в зависимости от спроса и предложения, местоположения, целевого использования и других показателей. Однако информация о ценах на землю, определенная в договорах купли-продажи земельных участков, не всегда соответствует реальным рыночным ценам. Как правило, указанные в договорах цены на землю занижены, иногда используется показатель нормативной цены земли от 1992-1993 гг., а также законодательно установленные цены выкупа земельных участков собственникам расположенных на таких земельных участках зданий, строений, сооружений.

Использование залога земельных участков регламентируется в основном Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)». В соответствии с этим законом за отчетный год гражданами и юридическими лицами заключено с кредитными организациями 30024 договора о залоге земли (416,7 тыс. га), т.е. средняя площадь заложенного участка составляет 13,9 га.

Особенностью рыночного оборота сельскохозяйственных угодий является то, что большая их часть находится в долевой собственности. На земельные доли трудно распространить в полной мере такой же правовой режим как на другие виды имущества, находящиеся в общей собственности. Это обусловлено спецификой возникновения земельных долей, постоянно меняющимся спектром прав по распоряжению ими, особенностями земли как недвижимости и главного средства производства в сельском хозяйстве. В условиях изменений состояния земельного фонда России, правового перераспределения земель и развития их рынка необходимо радикальное усиление работы по совершенствованию государственного земельного кадастра, развитию арендных отношений на землю, приватизационных и инвестиционных процессов, разработке экономически обоснованных методик оценки земель и определения арендной платы за землю, внедрению автоматизированных технологий управления.

Правительство Российской Федерации 1 июня 2009 г. в соответствии с Указом Президента РФ от 25 декабря 2008 г. № 1847 приняло постановление «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)». Согласно постановлению Федеральная служба наряду с осуществлением государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним и государственного кадастрового учета осуществляет ведение государственных реестров: кадастровых инженеров, саморегулируемых организаций оценщиков, арбитражных управляющих и саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, а также надзор за соблюдением соответствующими саморегулируемыми организациями федеральных законов и иных нормативных правовых актов, регулирующих их деятельность. Росреестр наделен обширными функциями по государственному земельному и геодезическому контролю, по проведению кадастровой оценки и мониторинга земель. Служба осуществляет лицензирование геодезической и картографической деятельности, является уполномоченным органом в области наименований географических объектов и находится в ведении Минэкономразвития России.

Правительство РФ 14 сентября 2009 г. приняло постановление № 732 «О предельном максимальном размере платы за выдачу органом или организацией, осуществляющими хранение учетно-технической документации, выписки о здании, сооружении, помещении или об объекте незавершенного строительства, государственный технический учет которых осуществлен до дня вступления в силу Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости» или в переходный период его применения».

Государственная Дума приняла закон, продляющий срок действия «дачной амнистии» еще на пять лет - до 1 марта 2015 г.

Эти мероприятия призваны коренным образом изменить систему государственного управления земельными ресурсами, повысить ее качество и результативность и привести в итоге к более эффективному использованию земельного потенциала Российской Федерации.

В числе таких задач следует особо выделить первоочередные:

- повышение эффективности государственного земельного контроля;
- разработка принципов и методов оценки земель, адекватных современному состоянию рынка земли и иной недвижимости;
- рационализация структуры системы управления земельными ресурсами;
- информатизация управленческого процесса;
- совершенствование механизмов регулирования арендных отношений на землю;
- совершенствование системы государственного земельного кадастра;
- стимулирование приватизационных и инвестиционных процессов в сфере земельных отношений для дальнейшего развития земельного рынка;
- усиление кадрового потенциала системы управления.

КОНСОЛИДАЦИЯ ЖЕНСКИХ БИЗНЕС-АССОЦИАЦИЙ МОЛДОВЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Елена АКУЛАЙ, др. экономики, Институт экономики, финансов и статистики АНМ
Ольга ПАСЕЧНИК, др. экономики, Современный гуманитарный институт*

Насущной необходимостью для Молдовы является повышение уровня и качества жизни населения. Практическое решение данной задачи возможно только на основе экономического роста. Немаловажным фактором при этом является развитие малого и среднего бизнеса в республике.

В настоящее время малые и средние предприятия (МСП) Молдовы составляют примерно 98,3% от всех предприятий страны, или 39,3 тыс. предприятий. На таких предприятиях работает около 343,5 тыс. человек, или 59,8% общего числа работающих на предприятиях. В среднем на одном предприятии работает 9 человек. Доходы от продаж малых и средних предприятий Молдовы оцениваются в 66,8 млрд. леев, или 45% доходов от продаж в целом по экономике. Доля МСП в ВВП постоянно растет и составляет 35,5% [1]. При этом в развитых странах доля малого бизнеса в ВВП составляет порядка 50%, а в Китае — более 60% [2].

В материалах IX-го Форума малых и средних предприятий (5 - 7 мая 2009 г., МВЦ “Moldexpo”) [3] было отмечено, что сектор малых и средних предприятий по праву считается катализатором возрождения и динамичного развития национальной экономики Молдовы. Поэтому с учетом современных реалий развития экономики и мировых тенденций, стоят задачи значительного увеличения доли малого предпринимательства в экономике, повышения качества, новизны и конкурентоспособности производимой продукции и услуг, ускоренного развития малых и средних предприятий, прежде всего в инновационной сфере, экспорте и иных направлениях деятельности, дающих максимальный экономический эффект.

Перспективными направлениями повышения роли и эффективности деятельности малых и средних предприятий является увеличение доли женщин, занимающихся предпринимательством.

Так, результаты гендерного анализа показали [4], что распределение предпринимателей по полу свидетельствует о том, что преобладающий удельный вес составляют мужчины (72,5%). Доля женщин-предпринимателей – 27,5%. Получается, что количество мужчин предпринимателей в 2,6 раза выше, чем количество женщин-предпринимателей. Указанные пропорции не соответствуют распределению населения Молдовы по полу: удельный вес женщин, занятых предпринимательством (наемные менеджеры и совладельца бизнеса), значительно ниже, чем удельный вес женщин в экономически активном населении (49,4%) и в общей численности населения Молдовы (51,9%). В то же время, и по данным Европейской Комиссии, предпринимательский потенциал женщин представляет собой не до конца развитый источник экономического роста и новых рабочих мест.

Одним из действенных методов, способствующих решению задачи более активного вовлечения женщин в предпринимательство, является активизация деятельности неправительственных организаций.

В Молдове одной из наиболее известных таких организаций, имеющих четкое направление на содействие в бизнесе женщинам, является Международный центр по продвижению женщин в бизнес (ICAWB) [5], который отметил в 2009 году свое 10-летие. Свои цели Центр видит в содействии самоутверждению и самореализации женщин, в соблюдении их прав, повышении роли женщины в обществе, улучшении благосостояния женщин и их семей, становлении и развитии женского предпринимательства. ICAWB стремится обеспечить широкое вовлечение женщин в экономическую деятельность и деловую активность общества и государства, налаживание взаимодействия женских неправительственных организаций с органами власти с целью реализации конституционного принципа равенства прав, свобод и возможностей, указанного в Конституции РМ. Организация работает над стимулированием женщин активнее заниматься предпринимательской деятельностью, а также обучает их навыкам ведения собственного бизнеса и приемам эффективного управления собственным предприятием, расширяет информированность женщин о законодательном обеспечении малого бизнеса. Центр сотрудничает со многими зарубежными общественными организациями, такими как Канадский фонд, Фонд Сороса, USAID, GTZ (Германия), Всемирный женский фонд, Украинский благотворительный женский фонд. Также он является провайдером Организации по поддержке малых и средних предприятий ODIMM [6].

В современных условиях важным фактором ускорения процесса вовлечения женщин в предпринимательство является консолидация женских бизнес-ассоциаций Молдовы. О насущной необходимости этого, а также о возможных проблемах и путях их решения свидетельствуют результаты проведенного нами опроса.

Исследование было реализовано Общественным объединением «CERINDE (исследование, обучение, развитие)» [7] в сотрудничестве с бизнес-ассоциацией ICAWB (Международный Центр по продвижению женщин в бизнес). Руководитель проекта - магистр Адела Булгак («CERINDE»). Опрос был проведен в марте 2009г. в 11 регионах Молдовы (Орхей, Теленешть, Рышкань, Единец, Дондюшень, Дрокия, Анень Ноу, Басарабьяска, Хынчешть, Кахул), АТО Гагаузия (Комрат), мун.Кишинэу и Бэлць. В опросе участвовали представители 20 женских бизнес-ассоциаций и общественных организаций.

Количество членов в обследованных организациях изменяется от 5 до 256. Среднее число членов в одной проанализированной бизнес-ассоциации или общественном объединении составляет 48 чел. При классификации организаций в зависимости от числа членов, было установлено следующее:

- 15% организаций - небольшие организации по количеству членов (5-10 чел.);
- У 35% организаций количество членов колеблется от 11 до 20 чел.
- У 40% организаций оно находится в пределах 20 - 80 чел.
- еще 10% - достаточно крупные организации с числом членов, превышающем 200 чел.

В опросе принимали участие наиболее активные и полномочные члены организаций: 95% всех опрошенных – члены высших органов управления организаций (Советов), в т.ч. председатели и заместители председателей Советов, исполнительные директора. Основной удельный вес респондентов – более 2/3 (68,4%) в возрасте 46-60 лет. Т.е. преобладающей степени это люди, имеющий большой профессиональный и жизненный опыт. Еще 26,3% - респонденты 26-45 лет. Ни одна из опрошенных не моложе 25 лет. Уровень образования руководителей бизнес-организаций очень высокий: 95% - люди с высшим образованием, среди которых есть окончившие магистратуру и докторантуру.

Основными видами деятельности обследованных бизнес-ассоциаций и общественных организаций являются:

• Обучение, консультации и предоставление информации, в т.ч. по проблемам: инициирование и развитие бизнеса: стратегическое планирование, разработка бизнес-планов; экономический анализ деятельности предприятия; юридическая поддержка; обучение лидерству, фандрайзинг².

• Организация профессиональных курсов; организация визитов преподавателей.

• Лоббирование интересов предпринимателей.

• Помощь в организации выставок и ярмарок.

• Исследования, проведение опросов среди предпринимателей.

• Поддержка и защита экономических и социальных прав отдельных групп населения, в т.ч. женщин, которые намереваются или уже открыли свой бизнес, особенно в сельской местности; находящихся в кризисных ситуациях; детей и молодежи.

• Оказание помощи социально-незащищенным группам в трудоустройстве.

Членами бизнес-ассоциаций и общественных объединений являются следующие группы граждан:

- собственники и менеджеры МСП: патентообладатели, незарегистрированные предприниматели, руководители индивидуальных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств, собственники и менеджеры SRL и др. малых предприятий). В основном, это женщины-предприниматели;

- руководители других организаций (бизнес-ассоциаций и общественных объединений).

Основным источником финансирования для бизнес-ассоциаций и общественных организаций в последние 2 года (2007-2008гг.) были средства доноров. На наличие грантов, выделенных донорами, указали 35,1% респондентов. На 2-м месте среди источников финансирования – членские взносы (24,3%). Примерно 1/5 часть организаций (21,6%) имеет доходы от услуг. Спонсорскую помощь используют 18,9% опрошенных организаций, которые использовали гуманитарную помощь, а также поддержку районных и местных органов управления. У 2-х организаций отсутствовали источники финансирования, всю работу они осуществляли на общественных началах.

70% организаций, участвовавших в опросе, в последние 2 года (2007-2008гг.) использовали иностранные средства. Причем, у половины всех организаций, участвовавших в опросе, доля иностранных средств в источниках финансирования составляет 50% и более.

² Фандрайзинг - это процесс сбора средств, которые используются как для реализации социально значимых программ, так и для организационной поддержки НКО (некоммерческих организаций). Средства могут поступать от частных лиц, коммерческих организаций, фондов, правительственных организаций.

Абсолютное большинство организаций, участвовавших в опросе (95%), сотрудничает с другими бизнес-ассоциациями и общественными организациями, ориентированными на поддержку бизнеса в Молдове.

Из числа тех организаций, которые сотрудничают: половина (50%) имеют от 1 до 5 партнеров; 39% - от 6 до 10 партнеров; 11% респондентов сотрудничают более чем с 10 партнерами. Максимальное количество партнеров составляет 20 организаций.

Организации работают не только на территории своего города/ села или даже района:

- Более 2/3 организаций (68,4% из числа сотрудничающих с другими организациями) имеют партнеров за пределами своего района, муниципия. Количество партнеров на 1 организацию колеблется от 1 до 19.
- У 47,4% есть партнеры за границей. Из них: у 8 организаций – по 1-2 партнера, и лишь у одной – три иностранных партнера.

Основными формами сотрудничества между организациями в настоящее время являются: обмен информацией и посредством совместного проведения мероприятий - круглых столов и др. (по 25,4%); совместное выполнения проектов; помощь в поиске партнеров по бизнесу, совместное продвижение продукции/услуг, совместное лоббирование интересов предпринимателей.

Практически все респонденты выразили удовлетворенность сотрудничеством с партнерами.

При этом абсолютно все опрошенные, ответившие на вопрос, посчитали целесообразным объединение усилий бизнес-ассоциаций, их сотрудничество с другими негосударственными организациями, ориентированными на поддержку бизнеса в Молдове.

Партнерство и последующая консолидация бизнес-сообщества возможны в различных формах. Почти половина опрошенных (47,6%) предпочитают на сегодняшний день заключение 2-сторонних договоров о партнерстве между отдельными организациями. Такой вариант представляет собой лишь первый шаг для многостороннего сотрудничества, создания сетей бизнес-организаций. Договора заключаются, как правило, между более-менее постоянными партнерами, имеющими устойчивые отношения. Благоприятной возможностью для эффективного сотрудничества многих предприятий, расширения круга партнеров, является наличие в центре организации, через которую реализуются новые контакты, выстраиваются новые отношения. 33,3% респондентов отметили целесообразность официального оформления сотрудничества, например, создание Альянса организаций. Необходимо представлять последствия любого решения. Если Альянс официально регистрируется, то он формально начинает представлять собой силу и может претендовать на то, чтобы продвигать свои интересы (МБ, женского предпринимательства) на любых уровнях в Молдове. Но: а) готовы ли мы к тому, чтобы этим заниматься; б) необходимы затраты времени и средств на регистрацию и последующий бухгалтер и отчетность; а также на получение грантов для развития женской сети. Это, бесспорно, предоставляет новые возможности. 19,1% опрошенных предложили сотрудничать без юридического оформления.

Анализ показывает, что процесс консолидации может иметь разные результаты. Для практических действий очень важно учитывать, на какой результат рассчитывают потенциальные участники сотрудничества.

Среди опрошенных главный результат, который они ожидают получить в ближайшие 1-2 года – это участие в совместных проектах, подготовке совместных заявок на гранты (29,3%). Вполне понятен настрой на получение внешней финансовой поддержки в виде грантов, учитывая ограниченность средств большинства молдавских неправительственных организаций. В данном случае очень важно учитывать, что в условиях мирового финансового кризиса и этот источник становится более ограниченным.

Два других в равной степени ожидаемых результата (по 25,9%): совместное решение конкретных проблем, связанных с развитием бизнеса и лоббирование интересов предпринимателей.

Несколько меньший удельный вес (19,0%) в качестве результата консолидации видит проведение совместных мероприятий по актуальным проблемам бизнеса (круглых столов, конференций). Вероятно, значимость этих мероприятий могла бы быть выше, если бы они имели более выраженный практический результат, который бы помогал организациям в их дальнейшей деятельности. Для этого очень важно более четко формулировать цели проводимых мероприятий, подбирать заинтересованных участников, а также заранее информировать участников о том вкладе, который от них ждут и о ожидаемых результатах мероприятия

Участники опроса готовы лично или привлекая организацию, которые они возглавляют, участвовать в консолидации бизнес-сообщества. Причем, более половины намерены делать это активно: 35,6% заинтересованы сами инициировать или принимать участие в организации совместных мероприятий; 28,9% настроены лично участвовать в организации процесса консолидации бизнес-сообщества. Такой же процент респондентов (28,9%) настроены участвовать в этом процессе, но относительно более пассивно - т.е чтобы их вовлекали, приглашали участвовать в совместно проводимых мероприятиях и проектах. Менее 5% респондентов (4,4%) указали на желание/ возможность финансово участвовать в процессе консолидации. Таким образом, большинство респондентов не готовы финансово участвовать в процессе консолидации, по крайней мере не намерены соглашаться на это вслепую, четко не представляя, какие суммы могут понадобиться и на какие цели они будут израсходованы.

Таким образом, результаты проведенного исследования показывают, что процесс консолидации назрел, причем многие бизнес-организации нуждаются в объединении усилий.

Результаты проведенного исследования показали также, что основными причинами, мешающими в настоящее время развитию сотрудничества бизнес-ассоциаций Молдовы, являются:

- Слабое финансовое состояние ассоциаций, недостаточно финансов для развития, в т. ч для реализации совместных проектов. Отсутствие финансирования и поддержки со стороны государства.
- Недостаток подготовленного персонала для работы в общественных организациях.
- Отсутствие опыта и навыков сотрудничества.
- Отсутствие инициативы, инертность, пассивность в отстаивании своих прав и интересов.

Ü Разобщенность общественных организаций. Отсутствие понимания важности объединения усилий. Каждый за себя, нежелание делиться с другими. Отсутствие понимания о новых возможностях, связанных с сотрудничеством, в результате - слабая мотивация к объединению.

Ü Недостаток информации о деятельности бизнес-ассоциаций, некоммерческих женских организаций.

Устранению выявленных проблем могла бы способствовать разработка и реализация государственной программы поддержки предпринимательства женщин в Молдове, а также активизация усилий в этом направлении женских бизнес-ассоциаций и общественных организаций.

Список использованных источников

1. Доходы от продаж малых и средних предприятий Молдовы... <http://www.salut.md/news/38249.html>
2. Доля малого бизнеса в ВВП... <http://www.klerk.ru/buh/news/101649/>
3. Итоговый пресс-релиз ДНИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА на „Moldexpo” (5 - 7 мая 2009 г., МВЦ “Moldexpo”). http://www.small.moldexpo.md/mass_media#content
4. Акулай Е. Условия создания и развития предприятий: гендерный анализ. – Ch.: “Nava Imprim” SRL, 2009. - 93p. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/conditii_intreprinderi/Conditii_creatie_intreprinderi_ru.pdf
5. Международный центр по продвижению женщин в бизнес (ICAWB). <http://www.icawb.org/>
6. Поддержка начинающих предпринимателей в Молдове. <http://mybusiness.md/podderjka-predprinimatelei-moldovj/>
7. «CERINDE (исследование, обучение, развитие)». <http://www.cerinde.org/cerinde/ru/indexRUS.htm>

НОВОЕ КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

О.И. КАЗАНЦЕВА, доктор географии, конференциар
Современный гуманитарный институт

The article examines different approaches to the definition of "economic development". We discuss the need to move to a new quality of economic development. The proposed definition and concept of sustainable development.

Развитие – это многомерный процесс, включающий глубокие изменения в технической, экономической, социальной и политической сферах. Система, необходимая для экономического развития, представляет взаимодействие двух подсистем – культурно-институциональной и экономической (Рис. 1). Изменение одного из элементов приводит к изменению всей системы.

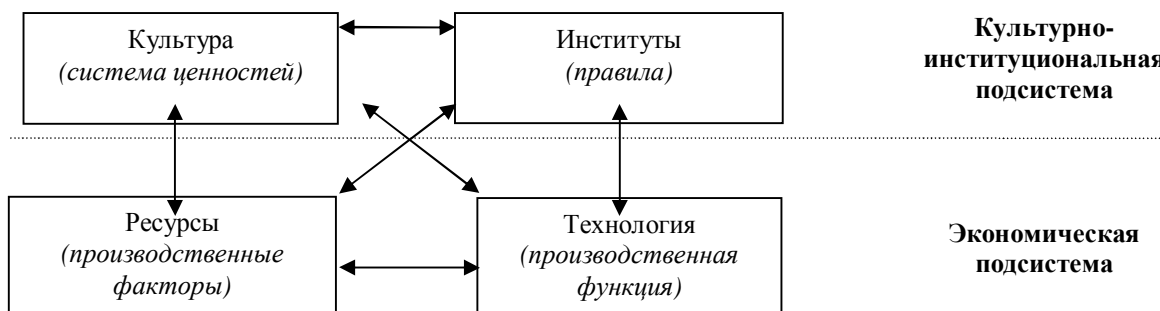


Рис. 1. Система, необходимая для экономического развития [1, с. 11].

Между отдельными сферами процесса развития существуют взаимные связи, а взаимосвязь политической и экономической нестабильности может образовывать «порочные круги» нестабильности (Рис. 2), преодоление которых представляет сложно решаемую задачу.

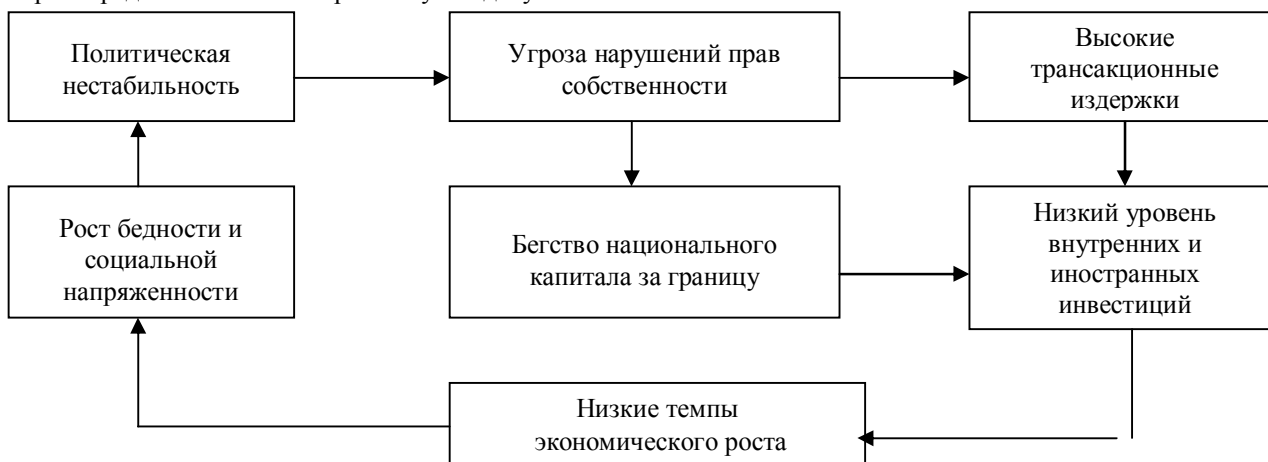


Рис. 2. Взаимосвязь политической и экономической нестабильности [12, с. 14].

В течение довольно длительного времени экономическое развитие отождествлялось с экономическим ростом, который трактовался как рост валового национального продукта или увеличение душевого дохода. Попытка формализовать условия экономического роста привела в 1930-е гг. к появлению моделей роста, первой из которых

была модель *эарода-Домара*. Основной акцент в данной модели сделан на темпы роста национальных сбережений, определяющих в конечном итоге и темпы роста, и объемы инвестиций в национальную экономику. Длительное время этот тезис являлся фундаментальным при разработке национальной экономической политики, а решение всех проблем национального развития связывалось с наращиванием объема валового национального продукта (ВВП) и увеличением подушевого дохода. Рецепт развития был прост: наращивание объема сбережений либо компенсаторное привлечение средств из-за рубежа в случае их ограниченности и, соответственно, увеличение объема инвестиций, направляемых в национальную экономику.

Однако модель Харода-Домара позволяет описать лишь краткосрочный экономический рост, поскольку в долговременной перспективе рост ВВП ограничивается темпами роста населения (или рабочей силы). Реакцией на это открытие явилось создание модели *Солоу* (1957), в которой появился новый фактор роста – технический прогресс, первоначально рассматривавшийся как некая экзогенная величина. Лишь в 1980-е гг. технический прогресс стал связываться с инвестициями в НИОКР (генерирование знаний), а особое внимание стало уделяться инвестициям в человеческий капитал (генерирование опыта и квалификации).

Резкая смена парадигм развития происходит по мере поступления информации о деградации природных систем жизнеобеспечения под непомерно усиливающимся антропогенным давлением. Кроме того, серьезные сомнения по поводу правомерности отождествления экономического роста и экономического развития и сведения экономического роста к росту подушевого дохода были порождены также неудачным опытом независимого развития бывших колоний. Все это привело к осознанию несостоятельности традиционной трактовки экономического развития как экономического роста. Процесс экономического развития подразумевает также:

- осуществление структурных преобразований национальной экономики (увеличение доли промышленности и падения доли сельского хозяйства в ВВП);
- урбанизацию, т.е. увеличение численности городского населения;
- изменение структуры потребления населения (уменьшение доли расходов на продовольствие и рост доли других компонентов);
- участие населения страны в осуществлении структурных сдвигов, а также в производстве растущего благосостояния и использовании плодов экономического роста (определяющее условие).

Кроме того, существует мнение, что причина экологических кризисов «заключается в проявлении несоответствия объема антропогенного ресурсопользования уровню его эффективности, точнее, количеству затрат на восстановление ресурсов. ... Возникновение таких этапов в ходе развития системы общество-природа является, по-видимому, закономерным, поскольку главенствующие в обществе социально-экономические приоритеты, требующие максимизации объема потребления, постоянно толкают ее к отклонению от бескризисной траектории» [11]. В результате *сущность экономического развития эволюционировала от экономического роста до сложного комплексного понятия, включающего безопасность и мир, экологию и социальную справедливость*.

Для современной цивилизации характерно несбалансированное развитие, а также принятие решений, которые систематически сбрасывают с счетов будущее. Это обусловило необходимость коренных изменений – переоценки ценностей, пересмотра целей и стимулов, а также изменения подходов к принятию решений [12].

Проблема соотношения экономического и экологического развития широко обсуждается в литературе. По степени превалирования экологических критериев над экономическими все подходы можно разделить на три основных [10].

- Человек разумный не должен ориентироваться только на экономическую рациональность, ему следует больше внимания обращать на блага общего пользования, использование которых вызывает внешние эффекты.
- Новый подход к экономическому развитию требует воспроизводства самой экономической системы и всех ее составляющих на устойчивой основе.
- С течением времени экономическое развитие должно становиться все нейтральнее по отношению к окружающей среде, воздействие на нее должно свестись к минимуму. Технические усовершенствования призваны свести до минимума ущерб, наносимый окружающей среде в результате производственной деятельности. Поскольку законы физики не позволяют довести антропогенное воздействие до нуля, то следует заморозить экономический рост в интересах сохранения окружающей среды.

Английские ученые Д. Пирс и К. Тернер, давая классификацию подходов к развитию, подразделяют ученых, которые их придерживаются, на две группы: *техноцентриков* и *экоцентриков*. Первые настаивают на необходимости как можно меньше ограничивать свободное развитие рынка, вторые делают акцент на необходимости сохранять природу в ущерб развитию производства (Табл. 1).

Масштабность современных экологических проблем стала толчком, хотя и не единственной причиной стремления к новой парадигме развития цивилизации. Необходимость рассматривать процесс решения экономических, экологических, социальных, политических и прочих проблем комплексно и не бороться с последствиями антропогенно обусловленных изменений, а предупреждать их на стадиях планирования и принятия решений, вызвали к жизни понимание необходимости *устойчивого развития*, которое подразумевает комплексное решение острых проблем современного мира и участие в этих процессах общественности.

Понятие «устойчивое развитие» можно ограничить тремя условиями [9]:

- поддержанием постоянного запаса ресурсов во времени относительно численности населения на Земле;
- поиском (в случае необходимости) заменителей невозобновимых и исчерпаемых ресурсов и сбережением части дохода на плату за депрессивность. Такое понимание соответствует сугубо антропоцентрическому характеру оценок ресурсов. Оно может быть положено в основу концепции устойчивости ресурсопользования, но только как части комплексного представления об устойчивости ресурсопользования в рамках общей концепции экологически устойчивого развития;

- долгосрочными обязательствами общества по комплексному управлению глобальной экосистемой с целью поддержания жизни на Земле неким экономически эффективным и экологически гармоничным способом.

Таблица 1. Экологизация общества [4, 31]

	Техноцентрики		Экоцентрики	
	«Роз изобилия»	Приспособление	Коммунальщики	Глубокая экология
Степень экологизации	Ориентация на экономический рост за счет эксплуатации природных ресурсов	Рациональное использование природных ресурсов	Сохранение природных ресурсов	Полное сохранение природных ресурсов
Тип экономики	Свободный рынок, неучет экологических критериев	Постепенная экологизация экономики, управление рынком с помощью экономических инструментов	Глубокая экологизация экономики с ориентацией на четкие макроэкологические стандарты, подкрепленные использованием экономических инструментов	Очень глубокая экологизация с упором на минимальное использование природных ресурсов
Стратегии управления	Критерии: экономическое развитие, рост ВВП	Модификация критериев с учетом экологического фактора и экологической составляющей ВВП	Нулевой экономический рост и нулевой рост населения	Сокращение экономики и населения
Теоретическая база	Аксиома абсолютных возможностей технического прогресса при свободном рынке, обеспечивающего абсолютную взаимозамену ресурсов и снимающего все естественные ограничения развитию	Отрицание абсолютной взаимозамены. Выполнение основных постулатов слабой устойчивости экономического развития	Отделение экономических критериев от экологических, главный критерий – сохранение здоровья всей экосистемы в целом	Прекращение производственного роста, моральные обязательства по сохранению природы
Степень устойчивости	Очень слабая устойчивость	Слабая устойчивость	Сильная устойчивость	Очень сильная устойчивость

Истоки концепции «устойчивого развития» прослеживаются со времени Стокгольмской конференции ООН по окружающей среде в 1972 г., когда М. Стронг сформулировал понятие экологически ориентированного социально-экономического развития [6]. Ко времени проведения Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (1992 г.) появилось по различным источникам от 60 до 100 определений и толкований устойчивого развития. Эти определения критикуются за значительную неопределенность и возможность различных толкований. Однако при многообразии словесного оформления определений суть их сводится к идее необходимости такого типа развития, которое сохраняет возможности благополучного существования будущих поколений. Так, в одном из первых определений подчеркивалось, что «устойчивость означает экономический рост, который может поддерживаться физической и социальной окружающей средой в обозримом будущем» [5]. Существует также мнение, что устойчивое развитие относится к категории понятий, отражающих «идею, которую можно сформулировать в общих чертах, но нельзя описать точными количественными категориями, т.е. в аналитическом смысле это неработающее понятие. Тем не менее, оно при этом не становится бессмысленным. Наоборот, его некоторая неточность даже предпочтительна, поскольку позволяет избежать обманчивого ощущения точности, порождаемого количественным анализом в общественных науках» [8].

Международными природоохранными организациями были предприняты попытки конкретизировать эту дефиницию и перевести ее в практическое русло. В работе «Забота о Земле» (1991) дано следующее определение: «Устойчивое сообщество дает возможность всем его членам достичь высокого качества жизни при сохранении экологического равновесия» (с.29). Однако наиболее распространенным является определение, данное в докладе комиссии Брундтланд:

«Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Оно содержит два ключевых понятия:

- *понятие потребностей*, в частности потребностей, необходимых для существования беднейших слоев населения, которые должны быть предметом первостепенного приоритета;
- *понятие ограничений*, обусловленных состоянием технологии и организацией общества, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности».

По мнению Председателя комиссии по окружающей среде и развитию Брундтланд, концепция «устойчивого развития» комплексная и главными ее аспектами являются: ликвидация нищеты, охрана и приумножение ресурсной базы (что также способствует ликвидации бедности); расширение понятия развития, которое должно включать не только экономический рост, но и социальное и культурное развитие, и, самое главное, сочетание и взаимопроникновение экономики и экологии в принятии решений. Это означает, что социально-экономическое развитие должно протекать таким образом, чтобы минимизировать отрицательные последствия истощения природных ресурсов и загрязнения окружающей среды, причем не только для нынешних, но и для будущих поколений. Если экономическое развитие приводит к истощению ресурсов, то будущим поколениям должна быть предоставлена полная их компенсация в той или иной форме. Кроме того, устойчивое развитие, основанное на балансе экономического роста, социального единства и защиты окружающей среды, является ключевым моментом успешной борьбы с бедностью.

Руководящие базовые принципы, на основе которых строятся институциональные структуры стран, изложены в Декларации по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992). Ключевыми из них являются следующие.

Предотвращение. Компенсация ущерба, нанесенного окружающей среде, представляет сложную, трудно решаемую задачу, требующую значительных материальных затрат. Поэтому его следует, прежде всего, избегать. Этот очевидный факт имеет важный практический смысл, поскольку требует принятия мер до нанесения ущерба, т.е. требует действий, основанных на *вероятности* ущерба.

Предосторожность. Расчет вероятности ущерба – трудная задача, так как экологические знания недостаточны и зависят от осуществления научных разработок. К сожалению, наука не всегда способна дать четкие рекомендации по принятию необходимых мер, поэтому возникает необходимость определения политики в условиях неопределенности. Принцип предосторожности состоит в том, что отсутствие неопровержимых научных доказательств не оправдывает бездействия, в частности, в том случае, когда последствия такого бездействия могут быть разрушительными или когда затраты на действия незначительны.

Субсидиарность. Связь между глобальными последствиями человеческой деятельности и мерами, предпринимаемыми для смягчения этих последствий, должна учитываться при организации охраны окружающей среды. Это означает, что правила, разработанные на одном уровне, должны быть адаптированы к большому разнообразию региональных и локальных условий. Принцип subsidiarity требует, чтобы принятие решений и ответственность за них передавались на самый низший уровень государственной власти или политическим организациям, которые могут предпринимать эффективные действия.

Общая, но дифференцированная ответственность. Многие экологические режимы требуют участия большого количества стран, как богатых, так и бедных. Однако не все страны несут одинаковую ответственность за причиненный в прошлом ущерб. Кроме того, различные страны имеют в своем распоряжении различные ресурсы. Поэтому, признавая общую ответственность за состояние окружающей среды, страны, участвующие в экологических соглашениях, должны выработать дифференцированные подходы в отношении ответственности за решение природоохранных проблем.

Открытость. Открытость включает в себя два элемента: «прозрачность» и участие общественности в процессе выработки политики. Оба эти элемента необходимы для эффективного управления охраной окружающей среды, так как этот процесс требует значительных усилий большого количества людей.

Принцип «загрязнитель платит». Принцип «загрязнитель платит» впервые был предложен ОЭСР в 1972 г. В то время он заключался в том, что тот, кто загрязняет окружающую среду, должен полностью нести бремя расходов, необходимых для соблюдения экологического законодательства и стандартов. При этом никакие субсидии не должны предоставляться. С тех пор данный принцип превратился в более широкий по смыслу принцип внутреннего учета издержек, в соответствии с которым загрязнитель должен полностью оплачивать ущерб, наносимый им окружающей среде. Конечно, большая часть этих расходов ложится на плечи потребителей производимых им товаров в виде возросшей цены, но это, в свою очередь, сказывается на снижении потребления товаров, произведенных при большем уровне загрязнения.

Переход к устойчивому развитию это многосторонний, осознаваемый и управляемый процесс, требующий всесторонней изученности территории и глубокого научного обоснования.

Критический анализ дефиниций, используемых в научных публикациях и официальных материалах ООН, свидетельствует о «всеохватности» понятия устойчивого развития, что требует структурализации уровней и форм перехода к устойчивому развитию.

Следует отметить отличия терминов «устойчивый рост», «устойчивое использование» и «устойчивое развитие».

«Устойчивый рост» не может происходить неопределенно долго, так как это противоречит физическим законам.

«Устойчивое использование» имеет смысл только по отношению к использованию возобновимых ресурсов, когда сохраняется запас для их самовосстановления.

И лишь «устойчивость развития» с учетом его качественных аспектов позволяет говорить о достаточно длительном процессе улучшения качества жизни людей, осуществляемом без превышения потенциальных возможностей экосистем.

Существует мнение, что понятие «устойчивость» является более широким, нежели «устойчивое развитие», охватывающим «этические нормы, ориентированные на выживание всего живого, права будущих поколений и институционную ответственность, обеспечивающие полный учет этих прав в политике и практической деятельности» [3].

Под устойчивостью системы понимаются свойства сохранять свою структуру и характер функционирования при изменении внешних условий, а также способность восстанавливать свое прежнее (или близкое к нему) состояние после снятия нагрузок. Естественно, что разным системам свойственны разные параметры устойчивости, их переломные состояния («пороги устойчивости») и способности к саморегуляции. Очевидно отличие устойчивости природных систем – способности ландшафтов сохранять под внешним воздействием свою структуру путем саморегуляции (до определенных пределов) и устойчивости антропогенных систем. В последних способность продолжать выполнять социально-экономические функции в заданных пределах достигается в большой мере в ходе управления – тоже до определенных пределов. Еще более сложные механизмы взаимодействия вступают в действие в ходе функционирования природно-антропогенных систем, ныне абсолютно преобладающих на земном шаре.

Состояние устойчивости не означает статичности. Наоборот, оно сочетается с *эволюционным развитием и циклическими изменениями*. Это свойственно как природным, так и антропогенным системам (например, «циклы» Кондратьева). Ход природных флуктуаций и природно-антропогенные последствия хозяйственного развития могут оказаться действующими в противоположных направлениях, еще более осложняя ситуацию и, возможно, усиливая хаотичность.

Устойчивость любой системы в большой мере обеспечивается механизмами обратной связи – адекватной реакцией системы на поступающую информацию о происходящих изменениях. Они выступают в роли своеобразных регулирующих механизмов защиты. Превышение предела устойчивости происходит с нарушением нормального функционирования геосистем, что приводит к разрушению сложившихся механизмов обратных связей и

необратимым изменениям. Они выражаются в смене структуры системы и потере ею способности к восстановлению прежнего (устойчивого) состояния.

Период перехода порога устойчивости и определяется как критическое состояние, когда происходят качественные изменения. По определению Арманда А.Д., в период критического состояния системы происходит ее качественная перестройка, включающая *изменение структуры, поведения* (реакция на внешние воздействия) и *саморазвития*. Он различает следующие типы перехода через критические состояния: *резкий и постепенный, обратимый, обратимый в одну сторону, и необратимый, вынужденный и возникающий в ходе саморазвития* [7]. Эти переходы могут приводить как к сохранению, так и к понижению, или, напротив, повышению уровня жизнеспособности системы.

Таким образом, устойчивое развитие – сложнейшее понятие, интегрирующее как социально-экономические и природные параметры состояния окружающей среды, так и этические, правовые нормы справедливого распределения общего природного достояния между поколениями. Понятие устойчивого долговременного развития предполагает анализ его политико-правового, экономического, экологического, социального, международного, информативного аспектов с последующими вариантами составления сценариев развития, которые необходимы для обоснования принятия решений, учитывающих как их реальную выполнимость, так и последствия – не только краткосрочные (что обычно служит конечной целью в масштабах политического времени), но и долгосрочные, часто непредвидимые и редко учитываемые.

Чтобы развитие общества могло продолжаться длительное время, необходимо добиваться системности и определенной сбалансированности в достижении всех групп целей (Рис. 3).

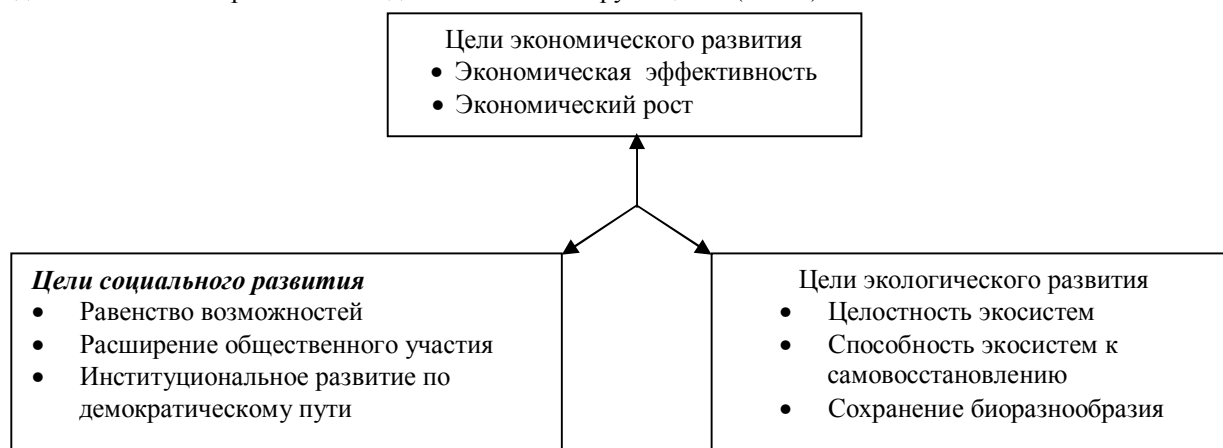


Рис. 3. Основные цели устойчивого развития

Методологически важно, что игнорирование одной из сторон «треугольника» способно поставить под угрозу и дальнейший рост, и состояние глобальной экосистемы, и все дальнейшее развитие общества [14].

Системность устойчивого развития требует показателей, связывающих все три компонента и отражающих экологические, экономические и социальные аспекты. Однако, каждая страна или регион могут иметь различный набор показателей, более того, они могут меняться в зависимости от потребностей той или иной стадии «жизненного цикла» экологической или экономической политики.

Список литературы

1. Hayami Y. Development Economics: from the Poverty to Wealth of Nations. Oxford, 1997. P.11
2. Moldova XXI. Strategia Națională pentru Dezvoltare Durabilă. Chișinău, 2000. – 129 p.
3. O’Riordan Timothy. The Politics of Sustainability // Turner R.K. (ed.). Sustainable Environmental Management: Principles and Practice. Belhaven Press. London. 1988.
4. Pearce D., Turner K., Bateman I. Environmental Economics. An Elementary Introduction. The John Hopkins University Press, Baltimore, 1993. P.31.
5. Pirages D.S. A Social Design for Sustainable Growth // Pirages D.S (ed.). The Sustainable Society.– Implications for Limited Growth. New York. 1977.
6. Акимова Т.А., Хаскин В.В. Экология. М.:ЮНИТИ, 1998. - 454 с.
7. Арманд А.Д. Самоорганизация и саморегулирование географических систем. М.: Наука. 1988. – 260 с.
8. Бертон И. Глобальное потепление и районы устойчивости // Глобальные изменения и региональные взаимосвязи. М.: ИГ АН. 1992. С. 65-97.
9. Глушкова В.Г., Макара С.В. Экономика природопользования. М.:Гардарики, 2003. – 447 с.
10. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природных ресурсов. М.: Аспект пресс, 1999. – 319 с.
11. Люри Д.И. Развитие ресурсопользования и экологические кризисы // Изв. РАН. Сер. геогр. 1994, № 1. С. 14-30.
12. Макнейл Дж. Пути достижения сбалансированного экономического развития// В мире науки. 1989. №11. С. 99-108.
13. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М., 2001. С. 14
14. Региональное природопользование: методы изучения, оценки и управления. Под ред. П.Я. Бакланова, В.П. Каракина. М.: Логос. 2002. – 160 с.

ПОТРЕБИТЕЛЬСТВО КАК ОДНА ИЗ ПРИЧИН СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО КРИЗИСА

Н.А. РЫБАК, к.э.н., доцент

Белоцерковский национальнъй аграрный университет Украины

В последнее десятилетие психологической потребностью представителей многих народов было желание само-реализоваться, занять определенное место в обществе через презентацию накопленных в ассортименте благ, котрые отражали статус их обладателя. Две третьих возможностей экономики работает на создание и распространение ассортимента. Но наступил момент, когда расходы не окупаются, когда свобода выѣбора разошлась со смыслом. Кризис возродил понимание необходимости приведения в соответствие идержек и возможностей. Главный антикризисный рецепт - научиться добивать необходимые змощи не от вещей, а из другого ряда потребления.

Роскошь и безмерное потребительство сгубили не одну только Римскую империю, но и нине подорвали мощь, прервали развитие, прежде всего стран Запада, а также всю глобальную зкономику, погрузив ее в кризис.

Сейчас кризис получает много объяснений, как фантастических, так и вполне реальных. Одной из главных причин возникновения кризиса многие считают регулирование социальных процессов. Правительства США и других стран создали проблему, дав возможность гражданам слишком легко становиться собственниками недвижимости. Некоторые люди не стали бы собственниками без получения ипотечных субсидий. Жизнь людей строилась на виртуальной зкономике. Существует точка зрения, что второй причиной кризиса послужила практика предоставления помощи банкам со стороны правительства, исходя из целесообразности. Все американские банки делали рискованные займы, выдали слишком много кредитов: люди не смогли их выплатить и вернули назад. Таким образом, банки оказались с большим количеством необслуживаемых займов на руках, выбросили активы на рынок, который не отреагировал спросом. Наоборот, он свернул до минимума все операции. Свою роль здесь сыграл авантюризм самой кредитной системы: ведь кредиты выдавались и на 10, и на 30 лет. Странно, но никто и мысли не допускал, что за эти годы жизнь может измениться, валютные курсы резко меняться, а ставки — вырасти, и люди не потянут долговой нагрузки.

Кризис ипотечного кредитования в Америке положил начало кризису всей зкономики. Паралич банковской системы с неизбежностью потянул за собой паралич промышленности, аграрного сектора, строительства, а за ними - другие сферы жизнедеятельности.

Видимо, свою роль сыграла и вера (небеспочвенная), что мировая зконо-мика находится в относительной безопасности, пока есть рынки сбыта, которые нужны всем. Рынки сбыта активизируют, цементируют зкономику, но не замещают производство, ибо ничего не продуцируют, а только перемещают товары. Уже сейчас видны некоторые их проблемы. Среди них можно указать на дефицит смысла. Можно указать и на дефицит доверия.

Думается, вряд ли кто-то будет спорить с тем, что происходящее сегодня есть результат перенасыщения рышка разнообразием товаров. Материальная свобода - свобода выбора - попросту зашкаливает. В этой связи можно говорить не только о перенасыщении, но и о пресыщении; вот почему, между прочим, это — моральный кризис. Согласно Исае Берлину, есть два типа свободы: свобода «от» и свобода «для». Сейчас мы переживаем кризис свободы «для»: кризис цели, целеполагания.

В последнее десятилетие психологической потребностью представителей многих народов, прежде всего жителей крупных городов било не только мощно потреблять, но и занимать определенное положение в обществе, самореализоваться, творить, удовлетворять не только физиологические потребности. Рынок быстро откликнулся на этот спрос, отреагировав на него разнообразием предложения. Потому что ассортимент - это статус. Он составляет основную черту современного общества. Человек быстро удовлетворяет базовые потребности, и на передний план выходят потребности социальные: принадлежать к определенным кругам, общаться с кем хочется, питаться там, где это диктует твой статус, и т.д. Общее у всех этих потребностей - качество личного времени. А ассортимент выполняет здесь функцию системы знаков, с помощью которых человек выстраивает свой статус, предоставляя окружающим как бы отпечаток своего внутреннего мира. Весь набор вещей, вкусов, досуга, увлечений - это части пусть примитивного, но текста, по которому один человек узнает и признает другого. При этом каждый из предметов в отдельности может лгать, но все вместе - почти никогда. Таким образом, разнообразие, возможность выбора - это и есть ключевые предпосылки той самой свободы, которой общество так истово добивалось на разных этапах своего развития.

Второстепенным оказался вопрос — во что обходится эта свобода. Сходившие с конвейера на заводе Форда автомобили были все до единого черные, ибо зарождавшемуся тогда среднему классу было не до разнообразия цветовой гаммы. Похоже, настал момент, когда нынешний средний класе тоже не выдерживает того объема свобод, который предложил ему рынок.

Точно также при Союзе было относительно легко всех накормить и одеть, предлагая маргарин и одинаковые сорочки, чай двух сортов, сыр двух сортов и т.д. Такое производство было менее затратным. К тому же, тоталитарная зкономика иначе выстраивала баланс производства и личностных мотиваций. Людям надо било меньше работать, чтобы обеспечить себя крупносерийной обезличенной одеждой и прокормиться теми двумя сортами сыра. Сегодня — другая крайность. Необходимо работать очень много, чтобы обслужить свободу выбора, уровень которой все время растет, а полезность снижается. В какой-то момент люди не выдерживают, ибо всякое новое расширение ассортимента несет меньше новизны и, следовательно, приносит меньше удовлетворения. В результате каждый следующий шаг к расширению ассортимента достается все с большим трудом. Известно, что создание ассортимента требует больших производственных издержек. Ассортимент связан с целым рядом расходов как непосредственно производственных — это разные корпуса, в которых товар производится, так и коммерческих - это маркетинг, это сеть распространений и т.д. Экономисты утверждают, что в большинстве отраслей разница в цене ассортиментного и

неассортиментного товара - примерно втрое. И так, две третьих мощности экономики тратится просто ради разнообразия - на создание ассортимента.

Новая экономика ориентирована так называемой Z-теорией в экономике, которая заключается в том, что людям на самом деле нужны не товары и услуги, а эмоции, которые те доставляют. Поэтому ее можно назвать экономикой коллекционирования. В коллекции каждое следующее приобретение - не менее ценно, чем предыдущее. Если рассматривать жизнь современного человека как коллекцию и презентацию себя в разных видах, накопление возможностей, то неизбежно наступает момент, когда расходы не окупаются, когда свобода расходится со смыслом.

И так как рынки первыми активно откликнулись на удовлетворение всех мыслимых и немыслимых потребностей, состыковывали самые экзотические желания с оригинальными призваниями отдельных людей, то в какой-то момент оказалось, что рынки стали удовлетворять самих себя, в отрыве от общества. Оказалось, что многие товары собирали вокруг себя излишнее количество людей, не занятых в их производстве, что, конечно же, отражалось на их цене. Началась, условно говоря, «продажа воздуха», «торговля воздухом», и это практически около каждого товара. В раздувшемся объеме рекламносителей, в бесконечной продаже и перепродаже рекламных площадей носились деньги, которые могли бы найти более целесообразное применение. И это тоже сказывалось на цене товара, который, как правило, покупался в кредит. Именно эта экономика Запада, построенная на повышении стандартов личного потребления без наличия средств для оплаты такого уровня жизни для большинства, оказалась уязвимой и была разрушена кризисом.

У менее развитых странах, к которым можно отнести и Украину, преобладали популистские обещания политиков обеспечить улучшение жизни народа. Для этого выделялись значительные средства на социальные программы без экономических на то возможностей. Такие действия имели такие же негативные последствия, как и на Западе - проедание того, что было создано в предыдущие годы или что создадут будущие поколения.

Накопленные долги имеют разрушительный характер как для отдельной корпорации или личности, так и для страны в целом. Более того, например, в Украине никто не хотел вести бизнес в рамках приемлемой во всем мире прибыли 20-30%, у нас отказывались работать с прибылью в 200%, лишь сумма в 250—300% признавалась удовлетворительной - вот где коренное отличие причин глубины экономического кризиса у нашей ситуации от мировой.

Кризис объективно возродил понимание необходимости приведения в соответствие издержек и собственных финансовых возможностей. Популярная практика накопления значительной индивидуальной задолженности через кредитные картонки либо ипотечные кредиты уступила магазинным покупкам с низкими ценами, более того экономическая бережливость стала модной, возможно кратковременно.

Вместе с тем, уменьшение расходов на потребление, увеличение уровня сбережений населения, наблюдаемое в последнее время, способны превратиться на вполне реальное препятствие возрождению экономики.

Известно, что именно потребительские расходы обеспечивают 70% экономического роста. Поэтому совсем не случайно ключевое место во всех антикризисных программах - и в развитых странах, и в менее развитых - отводится попыткам стимулирования спроса обычных граждан и только после этого рассматривается помощь или определенные льготы предпринимательским структурам.

Ученые и практики давно знают, что у экономики перепроизводства есть одно уязвимое место: в случае опасности общество безболезненно отказывается от какой-то части ожиданий — причем не сговариваясь. Вопрос в том, что никогда не известно с точностью, от чего именно откажутся. Так, когда рухнул один сегмент рынка, остальные трезво взглянули на свои бизнес-планы и поняли, что они ничем не лучше, что им грозит то же самое. Любой товар в одночасье может стать ненужным! Есть черта у современной экономики, которая делает ее очень сильной, - свободное перетекание идей и ресурсов. Но обратная сторона этой «медали» - столь же свободное перетекание страха и паники, что проявляется в тотальной и мгновенной переоценке ценностей, изменении тенденций.

Это происходит потому, что степень перенасыщенности ассортиментом во всех секторах рынка — примерно одинакова. И понятно, почему: не может быть разнообразия галстуков при однообразии сорочек. Как не может быть разнообразия одежды при однообразии продуктов питания. Современная экономика имеет сложнейшую структуру, где общий результат зависит от эффективности каждого отдельного из своих секторов: по всех фазах воспроизводства, начиная от изготовления и заканчивая потреблением, а также по всем сферам ее функционирования.

Поэтому главный антикризисный рецепт - научиться добывать необходимые эмоции из другого ряда потребления. Самое время нащупать новое равновесие в ассортиментах, проанализировать, в каких сегментах рынка издержки более чувствительны к ассортименту, в каких - сведены к минимуму. Но в любом случае важна идея сжатия ассортимента - сжатия вплоть до возобновления им смысла. Ведь при кризисе в полную силу проявился дефицит смысла. Не хватает смысла, которым можно оправдать потраченные деньги, наполнить свое время, в итоге - избыток предложения становится обузой и для экономики, и для потребителя. Возможно, человек перейдет к более спокойному и более качественному, осмысленному использованию денег и времени - к этому подталкивает его кризис. В этом его положительная роль как в любом предыдущем цикле, так и ныне в возможном наступлении новой эпохи, где утвердится свобода от вещиизма и пресыщения.

Все общество, все его структуры развиваются слаженно, когда держатся и работают на доверии. Доверие скрепляет и цементирует собой все, проникает в каждую ветвь коммуникации. Природа нынешнего кризиса - в недоверии. Сегодня никто не верит в то, что та или иная фирма останется на плаву. В это не верит сама фирма, банк, который ссужает ее деньгами, структуры, которые стоят за банками. Эту цепь можно разорвать только в том случае, если государство четко расставит акценты по отраслям и ключевым проектам, а общество продемонстрирует консолидированные действия, благодаря чему можно будет аккумулировать денежные потоки на магистральных направлениях, не дробя их на ручейки, пересыхающие на глазах. И первым на очереди стоит вопрос ассортимента, его сужения. Роль правительства в решении этой проблемы минимальна. Оно способно только уменьшить глубину рецессии. В отличие от кризиса 1929-1933 годов, когда насыщение рынка кредитами ускорило превращение рецессии

в депрессию, ныне рецессия способна положительно и быстро уравновесить спрос и предложение, особенно при активном участии государства посредством финансовых вливаний. До депрессии в классическом понимании может и не дойти, ибо рынок исправит свое состояние.

Но в результате срочной помощи со стороны правительства, напротив, кризис может продолжаться и дольше. Правительственная помощь не гарантирует того, что бизнесмены не будут принимать плохие решения. А для экономики очень важно, чтобы бизнесмены платили за свои неправильные решения, принимая их с учетом возможностей реальной, а не виртуальной экономики, приспособившая свою деятельность к фазе цикла.

Так как экономика развивается циклически, мир давно уяснил, что периоды подъема экономики чередуются со спадами, когда в бизнесе нужно мыслить и действовать по-иному, творчески. Это понимают многие компании в странах со столетними рыночными отношениями. Они в условиях нынешнего кризиса сворачивают, казалось бы, перспективные виды деятельности, взамен чего стараются сконцентрироваться на чем-либо одном. То, что во время роста экономики пользовалось спросом, превращается в ненужные излишества в условиях экономии. Фирма должна отыскать нишу полезного товара (услуги) во время кризиса, чтобы использовать средства (капитал), что у нее есть.

Общий вывод состоит в том, что кризис резко и наглядно оголил глобальные изменения, которые должны происходить немедленно и бесповоротно. Так, в предкризисный период субъекты деятельности стремились захватить ключевые преимущества на рынке, что могло оградить их от конкурентов. Но кризис ускорил процессы. Оказалось, что все ключевые преимущества любой фирмы очень быстро повторяют и подхватывают конкуренты. Качество продукции, ее уникальность перестают играть свою решающую роль. Как в Америке, так и в других развитых странах убедились, что все новейшие или невероятно сложные товары молниеносно способны изготовить, например, китайцы (другие прогрессирующие страны), причем с меньшими издержками. Дешевизна продукции и скорость реакции на изменение ситуации (прежде всего кризис) начинают играть в мире более значительную роль, чем прежде. Поэтому компании вынуждены действовать быстро в период изменений на рынках. Критериями их успешности являются ныне не столько основной капитал, стоимость оборудования, помещений и даже не обязательно современные информационные технологии. На первое место переместилось доверие коллектива к собственному менеджменту, способность отбирать и удерживать талантливых сотрудников, инновации. Репутация компании на рынке, опыт высшего руководства, наличие корпоративной стратегии во много раз ценнее уникальных материальных ресурсов.

Все чаще преобладают рекомендации ученых для хозяйственников тратить деньги на талантливых специалистов, которые способны экономить время на изучение конъюнктуры рынка, обучение и, как следствие, постоянно продуцировать новшества. Именно эти нематериальные элементы капитала становятся определяющими факторами развития.

Неординарность сотрудников, когда период полураспада знаний очень короткий, их желание проявить себя позволяют действовать в любых условиях и расширять предложение рынка. Кризис способствовал появлению главной особенности современного успешного бизнеса - это работа в очень узком сегменте, но с возможностью покрыть своими товарами или услугами наиболее обширный географический регион.

O ABORDARE STRATEGICĂ ASUPRA CRIZEI ECONOMICE

Brăduț Vasile BOLOȘ, *Lector universitar dr. ec.*
Universitatea Petru Maior Târgu Mureș

The article presents a strategic approach procedure usable in combating the economic crisis at any entity level. The article is based on some percepts of strategy by Clausewitz and Sun-Tzu. There is a short case study aiming to demonstrate the approach usefulness.

Introducere

Terminologic, strategia simbolizează „arta de a folosi cu dibăcie toate mijloacele disponibile în vederea asigurării victoriei într-o luptă” [4], sau „Partea cea mai importantă artei militare, care se ocupă cu pregătirea și dirijarea războiului în ansamblul lui” [2] sau „ansamblul acțiunilor coordonate în vederea atingerii unui scop” [2].

În mod evident termenul „strategie” se leagă de arta războiului. Unul dintre clasicii „artei războiului” Carl Von Clausewitz afirmă că „strategia este folosirea luptei în scopul războiului; ea trebuie să propună întregului act militar un obiectiv care să corespundă scopurilor acestuia, adică elaborează planul de război și leagă de acest obiectiv șirul activităților ce trebuie să ducă la el, întocmind planurile diferitelor campanii și organizând luptele lor distincte” [3].

„Afacerile înseamnă război” spune un proverb japonez. Pentru o firmă care participă în acest război e greu să sesizeze această realitate, pentru că războiul economic nu are aceleași arme, aceleași obiective ca și cel clasic, nu există nici inamici nici aliați clar definiți, există numai o luptă surdă pentru supraviețuire în care numai cel mai capabil și cel mai adaptat rezistă și se dezvoltă. Coordonatele acestui război sunt multiple, pornind de la lupta dintre doi comercianți în piață pentru banii clientului care trece prin fața tarabei lor, până la lupta dintre marile concerne multinaționale pentru piețe de desfacere, sau lupta dintre țări și alianțe pentru resurse materiale și bănești.

Parafrazând definiția dată de Clausewitz strategiei, aceasta trebuie să stabilească obiectivele unei entități în corespondență cu scopurile entității și să lege toate activitățile entității în direcția acestui obiectiv, întocmind planurile necesare și definind modul de abordare a problemelor care trebuie rezolvate.

Rezultă deci că o strategie trebuie să cuprindă obiective în concordanță cu scopurile entității, sisteme de modalități, și procedee prin care se obține sinergia mijloacelor disponibile în vederea atingerii obiectivelor, toate acestea fiind organizate într-unul sau mai multe planuri.

Scopurile entității, sunt conceptele care caracterizează în mod fundamental orice entitate economică sau non-economică. În cazul entităților economice scopurile implicite sunt supraviețuirea, generarea și acumularea de resurse

economice de către părțile interesate (în literatură se folosește termenul de „**stakeholders**”, și cuprinde toate entitățile interesate de activitatea firmei, acționari, creditori, angajați, manageri, furnizori, distribuitori, parteneri strategici, etc). În cazul entităților non-economice scopurile sunt definite de cei care creează entitățile respective.

Obiectivele, sunt direcții de acțiune selectate de conducerea entității în vederea îndeplinirii scopurilor. Dacă scopurile nu au neapărat limite, obiectivele sunt de regulă cuantificabile.

Sistemele, reprezintă moduri de combinare a oamenilor, mijloace materiale și procedurilor în vederea realizării obiectivelor.

Mijloacele disponibile, reprezintă totalitatea resurselor umane și materiale existente la dispoziția unei entități.

Suma resurselor disponibile și dinamica acestora alcătuiesc **potențialul unui sistem**.

O strategie funcționează prin direcționarea resurselor către acele obiective care determină apropierea maximă a entității de scopurile ei. Această direcționare se realizează prin combinarea resurselor în cadrul unui sistem. Mijlocul de exprimare a etapelor pe care trebuie să le parcurgă în timp sistemul, cât și acțiunile din care constau acestea îl reprezintă **planul**.

Sun Tzu, unul dintre cei mai cunoscuți teoreticieni ai strategiei militare, aprecia că evaluarea războiului trebuie să cuprindă cinci factori [6]: influența morală, condițiile atmosferice, terenul, comandantul și doctrina. Pornind de la concepția acestuia, de poate aprecia că în „războiul” economic influența morală reprezintă imaginea firmei, condițiile atmosferice reprezintă mediul economic, terenul reprezintă arealul geografic, comandantul reprezintă managerul, iar doctrina reprezintă conceptele care stau la baza conducerii unei firme.

Imaginea entității, reprezintă percepția (pozitivă sau negativă) pe care o au partenerii de afaceri, personalul și publicul larg despre entitatea analizată. Această percepție influențează semnificativ relațiile cu partenerii săi, etc.

Mediul economic, favorabil sau nefavorabil, reprezintă aspecte incontrollable privind legislația, atmosfera socială și economică, în care se manifestă entitatea.

Arealul geografic cuprinde elementele de relief, căile de acces, căile de comunicații, resursele naturale, poziționarea în spațiu a populației, etc.

Managerul (administratorul), este cel care conduce entitatea și care dincolo de deciziile sale, prin personalitatea, prestigiul și atitudinea sa influențează modul în care angajații firmei își desfășoară activitatea, relațiile cu partenerii de afaceri, atitudinea concurenței, etc.

Doctrina economică sau conceptele de bază ale conducerii, sunt principiile fundamentale prin prisma cărora se abordează rezolvarea problemelor cu care se confruntă entitatea. Acestea sunt diferite în funcție de tipul de societate în care își desfășoară activitatea o firmă și în funcție de cultura organizațională a acesteia.

Demersul strategic

În vederea abordării strategice a organizării și conducerii se impune parcurgerea unor etape succesive [5]:

- Diagnosticul strategic**, (diagnosticul mediului extern, diagnosticul mediului intern) reprezentând etapa în care se determină atât potențialul cât și constrângerile generate de mediu,
- Decizia strategică**, reprezentând etapa în care se stabilesc *obiectivele* în vederea cărora se mobilizează resursele organizației, în funcție de variantele de decizie identificate în urma diagnosticului strategic.
- Planurile operaționale**, reprezintă o descriere a acțiunilor care urmează a fi întreprinse în vederea atingerii obiectivelor, persoanele categoriile sau grupurile de angajați, sau componentele organizatorice care urmează să realizeze acțiunile, datele, perioadele și termenele la care trebuie realizate acțiunile prevăzute.
- Bugetele**, reprezintă mijlocul prin care se alocă resursele financiare pe activități, departamente și sisteme.

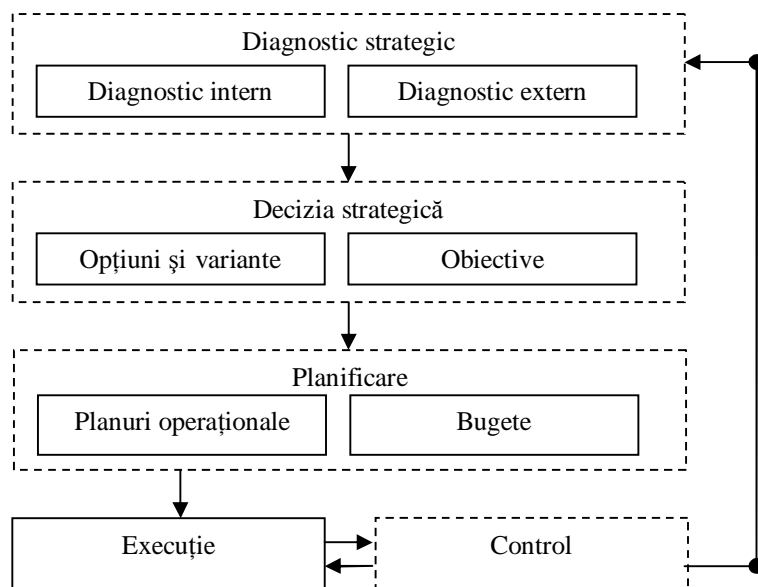


Fig 2. Demersul strategic

- Controlul**, reprezintă un sistem permanent și pro-activ de urmărire a realizării acțiunilor prevăzute la termenele prevăzute, în condițiile prevăzute, și de determinare a abaterilor de la strategia prevăzută. Controlul are și rolul de a identifica permanent modificarea stării mediului intern și extern al firmei și, eventual, de a reliefa necesitatea revizuirii strategiei. Controlul poate fi interpretat ca o formă de diagnostic intern și extern permanent.

Demersul strategic are ca obiectiv asigurarea sinergiei resurselor în vederea maximizării rezultatelor economice ale unei firme. Această sinergie se realizează prin mobilizarea factorului uman și prin asigurarea logisticii necesare în vederea atingerii unor obiective.

Diferența dintre valoarea previzionată a indicatorilor prin intermediul cărora se definesc obiectivele și valoarea stabilită ca obiectiv reprezintă **ecartul strategic** (fig7). Eforturile întregii organizații se vor canaliza prin intermediul planurilor strategice și prin raportarea la obiective în vederea acoperirii acestuia.

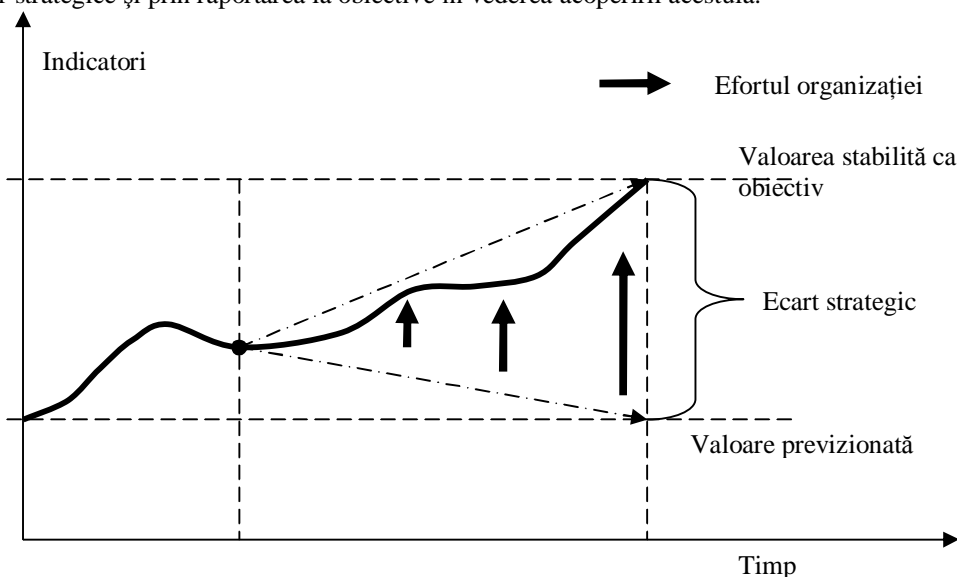


Fig 1. Ecartul strategic

Aplicarea strategiei constă într-o serie de etape consecutive, fiecare etapă implicând canalizarea într-o anumită direcție a **efortului organizației** (fig. 7), conform planurilor operaționale, cu un consum de resurse planificat conform bugetelor.

În partea aplicativă se pune problema adaptării la conjunctură a organizației și rezolvarea crizelor având în vedere obiectivele stabilite. În teoria militară aplicarea componentelor unei strategii în condițiile adaptării la realitățile concrete și în mod inevitabil diferite de cele previzionate ține de **tactică**.

Studiu de caz - România

Adaptarea la condițiile crizei economice trebuie să fie un demers de natură strategică, de natură să genereze o poziționare favorabilă a entității la sfârșitul recesiunii. În război și în criză nimic nu merge conform planului, dar și acest lucru trebuie avut în vedere.

Aplicarea procedurii menționate în cazul entității Statul Român ar presupune următorii pași:

- Diagnosticul strategic, având ca obiectiv determinarea potențialului economic al României (resurse umane, resurse materiale, resurse financiare, resurse tehnologice, etc) și a constrângerilor la care este supusă România (tratate internaționale privind comerțul liber, tratatele UE, etc). În urma acestui diagnostic trebuie identificate „trupele” care vor putea fi mobilizate în vederea „războiului de apărare economică”. Întrucât o astfel de analiză este prea extinsă pentru a putea fi prezentată într-un articol, presupunem cu titlu de exemplu, că se identifică resursa umană „cercetători în domeniul economic” ca având 2.000 de doctori în știință în domeniul fundamental economie, și ca direcții de acțiune restabilirea echilibrului bugetar, combaterea șomajului și crearea unui context favorabil creșterii economice.
- Decizia strategică, presupune stabilirea unor obiective strategice clare, cum ar fi în cazul nostru reducerea ratei șomajului de la 10% la 6%, reducerea deficitului bugetar de la 8% la 3,5% și îmbunătățirea ratingului de țară al României de la BB+ la AA.
- Planul operațional, presupune stabilirea acțiunilor prin care se va obține rezultatul dorit. În exemplul nostru, se repartizează din cei 2.000 de cercetători în echipe cu teme clare de cercetare. De exemplu o echipă de cercetători va avea ca direcție de cercetare optimizarea procesului de fundamentare a bugetului, o echipă va studia direcții de combatere a evaziunii fiscale, o altă echipă va lucra la crearea și implementarea de proceduri în administrația publică, o altă echipă va studia metode de prevenire a corupției, o altă echipă va cerceta posibilități de sprijin a IMM-urilor, o alta se va concentra pe problemele legate de imaginea României în mediul financiar internațional, etc.
- Bugetele, ar trebui să fie alocate pentru obiectivele stabilite pe echipe, și pentru mijloace de intervenție. În cazul prezentat, resursele necesare sunt o mică parte pentru remunerarea cercetătorilor, și o altă parte pentru organizarea și implementarea unui sistem informațional capabil să coaguleze soluțiile generate de aceștia. O altă direcție de buget apare în faza a doua cuprinzând mijloacele de intervenție.
- Controlul, monitorizarea și sintetizarea rezultatelor demersului ar urma să fie în sarcina unui minister, urmând ca deciziile de implementare să fie comunicate instituțiilor implicate.

În context, un demers strategic de tipul celui prezentat în exemplu este dezirabilă dar extrem de improbabilă, pentru că ar presupune ca o administrație să accepte că nu are soluții, și că ar putea fi alți oameni capabili să vină cu idei mai bune. Aici se regăsește elementul identificat de Sun-Tzu ca fiind influența morală, care în acest caz poate avea o conotație negativă, dar care poate fi exploatat și transformat astfel încât să genereze o conotație pozitivă la populație, cu un mesaj de genul „am trecut la acțiune, combatem criza cu cele mai bune trupe”.

Condițiile atmosferice, identificate de Sun-Tzu sunt în cazul prezentat un factor interesant. Dacă ne referim la condiții atmosferice în sensul „anotimp de război” sau „anotimp de pace”, așa cum se ducea războiul în vechime, putem spune că vara

este un anotimp propice pentru „război” deoarece cercetătorii au două luni în care nu sunt înglobați în activitățile lor obișnuite din universități. Prin urmare momentul propice a unui astfel de război este vara.

Terenul, ca element favorizant trebuie ales astfel încât toate resursele necesare să fie disponibile. Din acest punct de vedere, întrucât resursele necesare cercetării sunt date și informații accesibile prin internet, cel mai bun teren ar fi un teren virtual pe Internet pentru majoritatea manevrelor „militare” de cercetare

Comandantul, în cazul unui astfel de demers este cel mai dificil element al ecuației. Administrarea unei astfel de echipe este mai mult decât o provocare, dacă avem în vedere genul de personalități care ar trebui subordonate acestuia. Prestigiul conducerii unui astfel de demers trebuie să fie deosebit de ridicat pentru ca directivele sale să fie respectate.

Concluzii

Considerăm că o abordare strategică economică este esențială în vederea combaterii crizei economice. Demersul prezentat este un caz restrâns și o abordare simplă, în mod evident o abordare reală presupune un nivel de complexitate mult mai ridicat, dar, reliefează chiar și așa cum este, faptul că o abordare de natură strategică dezvăluie de multe ori posibilități nebănuite.

Chiar dacă singura resursă a unei țări ar fi doar oamenii săi, această resursă utilizată judicios cu o viziune strategică clară și imaginativă se pot realiza lucruri deosebite, poate, uneori, aparent imposibile.

Bibliografie

1. Breban V. *Dicționarul explicativ al limbii române*, Editura științifică și enciclopedică, București 1980
2. Ciobanu E. și colectiv *Dicționar de neologisme* editura Floarea Darurilor editura Roteh Pro, București 2000
3. Clausewitz C. *Despre război*, Editura Antet XX Press,
4. Marcu F, Măneacă C. *Dicționar de neologisme*, Editura Academiei Republicii Socialiste România, București 1978
5. Marian L. *Strategii Manageriale de Firmă* Editura Universității „Petru Maior” Târgu-Mureș 2001 pag. 30-40
6. Sun Tzu *Arta războiului* Editura Antet, Oradea, 1999 pag 7

ФОРМИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА, НА ПРИМЕРЕ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Татьяна Максимовна ВАСИЛЬКОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления техническим сервисом, ФГОУ ВПО Костромская государственная сельскохозяйственная академия,

Марина Борисовна КОМАРОВА, соискатель, ассистент кафедры экономики, ФГОУ ВПО Костромская государственная сельскохозяйственная академия.

Аннотация: Основная цель сельскохозяйственного консультирования в условиях экономического кризиса состоит в распространении полезной и актуальной информации, повышении уровня знаний и практического применения научных достижений. Консультирование позволяет улучшить уровень образования и качество жизни людей в сельской местности. В статье рассматривается развитие современной системы сельскохозяйственного консультирования в Костромской области.

The summary: The goal of the agricultural consulting service is to aid in disseminating among the farmers useful and practical information, instruction, and demonstrations. Consulting service has helped improve education levels and the quality of life around the agricultural region.. This article explains the development modern of agricultural consulting service to the Kostroma region.

В настоящее время в сельском хозяйстве Российской Федерации наблюдается тяжелая социально — экономическая ситуация, которая обусловлена экономическим кризисом, безработицей, обнищанием сельского населения. В этих условиях в аграрном секторе экономики необходимо создать гибкие и восприимчивые к позитивным изменениям и прогрессу системы хозяйствования. Это возможно лишь при формировании рыночной и социально ориентированной инфраструктуры, включающей разнообразные механизмы поддержки сельхозтоваропроизводителей, в том числе консультирование.

При постоянно возрастающих информационных потоках у сельхозтоваропроизводителей возникает потребность в получении достоверных и объективных данных. При этом они сталкиваются с проблемой поиска, отбора и практического использования действительно необходимых им инноваций и информации. Как показывает опыт, именно высококвалифицированные специалисты информационно-консультационных служб могут придти на помощь при решении возникающих проблем.

Возрождение современной отечественной информационно-консультационной службы (далее ИКС) относится к началу 90-х годов прошлого столетия, когда были предприняты первые попытки реформирования агропромышленного комплекса. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 10 февраля 2000 г. № 117 "О совершенствовании кадрового обеспечения агропромышленного комплекса" Минсельхоз России осуществляет создание системы информационно-консультационных служб в АПК. Позднее в соответствии с Постановлением Совета информационно-консультационной службы АПК России от 12.09.2002 года Минсельхоз предлагал рассмотреть вопрос об организации кафедр по информационно-консультационным технологиям и введения курса «Организация консультационной службы в АПК» (15.12.02 № 5 –7/9012).

Коллегия Минсельхоза России за последнее время неоднократно рассматривала на своих заседаниях вопросы повышения эффективности работы информационно-консультационной службы. Это позволило осуществлять конкретные меры, направленные на активизацию работы службы всех уровней. В частности, разработана Федеральная целевая программы по развитию ИКС, Концепция развития информационно - консультационной службы АПК России на период до 2010 года и до 2020 года, внесены соответствующие дополнения в соглашения, заключаемые Минсельхозом с субъектами Российской Федерации, о поддержке деятельности ИКС.

Все эти меры, в конечном итоге, направлены на более активное участие региональных и районных ИКС в информационной поддержке сельхозпроизводителей и усилению их роли в реформировании агропромышленного комплекса.

Систематизируя основные модели информационно-консультационной деятельности, следует отметить следующие из них:

- п Государственные службы на базе департаментов АПК;
- п Районные представительства региональных ИКС в форме унитарных предприятий.
- п Службы, организованные на базе образовательных учреждений.
- п Службы, организованные на базе институтов переподготовки и повышения квалификации кадров.
- п Службы, созданные на базе научно-исследовательских институтов, опытных станций.
- п Кооперативные объединения сельских товаропроизводителей.
- п Самостоятельные частные консультационные службы.
- п Консультационные службы как подразделения коммерческих сервисных предприятий.
- п Службы, основанные на комбинировании перечисленных выше форм.

При сложившемся многообразии организационно-правовых форм информационно-консультационных центров, возникает вопрос о том, как организационно решить проблему создания, развития и функционирования единой интегрированной системы консультирования в регионе, которая бы подчеркивала плюсы существующих вариантов и сглаживала отрицательные стороны каждого отдельного центра. Анализ преимуществ и недостатков существующих информационно-консультационных служб, позволяет сделать вывод, что наиболее предпочтительной формой, в условиях существующего законодательства и налогообложения, является некоммерческая организация.

В нашем регионе актуализируется работа по развитию консультационной деятельности. На областном уровне в соответствии с федеральным законодательством разработан и реализуется раздел «Концепции развития АПК Костромской области на период 2009 -2020 годы» связанный с созданием консультационно-внедренческого центра. Деятельность которого основывается на необходимости «освобождения работников департамента от несвойственной им работы». Работа консультационно-аналитического (консультационно-внедренческого центра) планируется по 2-м направлениям:

1. Анализ деятельности АПК.
2. Консультационные и внедренческие услуги органами АПК.

Вопрос о создании 3-х межрайонных муниципальных информационно-консультационных центров поднимался на уровне области и в 2007 году в Областной программе «Развития агропромышленного комплекса, рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Костромской области на 2008 – 20012 годы» в части субсидирования развития консультационной помощи.

Развитие учебно-методических центров предусматривается осуществлять путем реализации следующих мероприятий:

- квалифицированное предоставление консультационной помощи, в том числе при оформлении кредитов, по которым предоставляются субсидии в соответствии с законодательством Р.Ф;
- методическая работа учебно-методических центров;
- подготовка специалистов по оказанию консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям;
- мониторинг, маркетинг и публикация материалов для распространения опыта консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям;
- интеграция консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям с системой информационного обеспечения, в том числе доступ к государственным информационным ресурсам в области сельского хозяйства и участие в их формировании.

Отмеченные направления не в полной мере соответствуют профилю создаваемого центра. Так в частности, возможны сложности с проведением: прямого консультирования сельхозтоваропроизводителей, обучающих семинаров.

Следует заметить тот факт, что работнику центра находящегося в непосредственном подчинении департаменту АПК будет достаточно сложно завоевать доверие клиентов и обеспечить конфиденциальность используемой в ходе консультирования информации. В этой связи целесообразней передать функции проведения прямого консультирования межрайонным центрам сельскохозяйственного консультирования либо центру при ФГОУ ВПО Костромской государственной сельскохозяйственной академии. Аналогичные сложности возникают при организации обучающих семинаров. Силами одних специалистов Департамента очень сложно обеспечить качественное научно-методическое сопровождение процесса обучения.

Реализация намеченных мероприятий силами одного центра, как это предусмотрено в Концепции, практически невозможна. На наш взгляд, в Костромской области имеются необходимые элементы для создания эффективно функционирующей системы распространения знаний и сельскохозяйственного консультирования - это 3 межрайонных муниципальных центра сельскохозяйственного консультирования в Антроповском, Шарьинском и Галичском муниципальных районах и 1 муниципальный информационно-консультационный центр в Костромской районе, ФГОУ ВПО Костромская ГСХА, областной департамент и районные органы управления АПК, ФГУП Костромской НИИ сельского хозяйства, ФГОУ ДПОС «Костромской филиал Российской академии кадрового обеспечения АПК». Однако они разобщены и слабо взаимодействуют.

Генерируемые ими знания и информация зачастую не находят практического применения. На наш взгляд, именно единая интегрированная система консультирования, как связующий элемент, призвана и способна систематизировать эти знания и довести до практического применения.

Опыт показывает, что интегрированная система консультирования обеспечивает сельских товаропроизводителей, правовой, технологической, экономической, рыночной информацией и направлена на активизацию информационно-

консультационной деятельности. Необходимо создать такую систему, которая позволит на основе интеграции деятельности научных, образовательных и рыночных структур, при соответствующей поддержке органов управления АПК, обеспечивать ускоренное продвижение в производство достижений научно-технического прогресса, последовательное увеличение объемов производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, а также устойчивое развитие сельских территорий и улучшение условий жизни сельского населения.

Сельскохозяйственной наукой накоплен значительный потенциал научных разработок, реализация которых могла бы способствовать существенному повышению эффективности сельскохозяйственного производства и выходу его из кризиса. Изучение и обобщение отечественного и зарубежного опыта свидетельствует о том, что функционирование интегрированных систем консультирования способно быть одним из проводников доведения научно-практических разработок непосредственно до сельхозтоваропроизводителей.

Для эффективного функционирования интегрированной системы консультирования важен комплексный подход, позволяющий учитывать основные экономические, производственные и другие показатели развития региона, отзывы пользователей, а также влияние деятельности служб ИКС на деятельность консультирующихся предприятий.

Необходимо решение комплекса проблем, связанных с формированием информационно-консультационных служб области в интегрированную систему. Информационно-консультационные службы регионов в рамках интегрированной системы будут способны оперативно обеспечивать сельских товаропроизводителей достоверной информацией о конъюнктуре цен, покупателях и продавцах сельскохозяйственной продукции, аналитическими материалами о состоянии рынка сельскохозяйственной продукции, инновационных технологиях, научно-технических достижениях и передовом опыте и другой информацией, что позволит руководителям и специалистам предприятий и организаций АПК принимать экономически обоснованные, мотивированные решения.

В интегрированной системе консультирования предлагается объединить усилия органов управления АПК, аграрных вузов, учреждений дополнительного аграрного образования, научных учреждений, сервисных предприятий и других организаций. Для решения проблем в аграрной сфере сельхозтоваропроизводители, администрации всех уровней управления, а также научные институты и фирмы, действующие в аграрном бизнесе, должны работать в одном «информационно-правовом поле». Службы смогут обеспечить доведение информационных потоков, консультаций и рекомендаций специалистов до каждого труженика на селе в минимально короткие сроки.

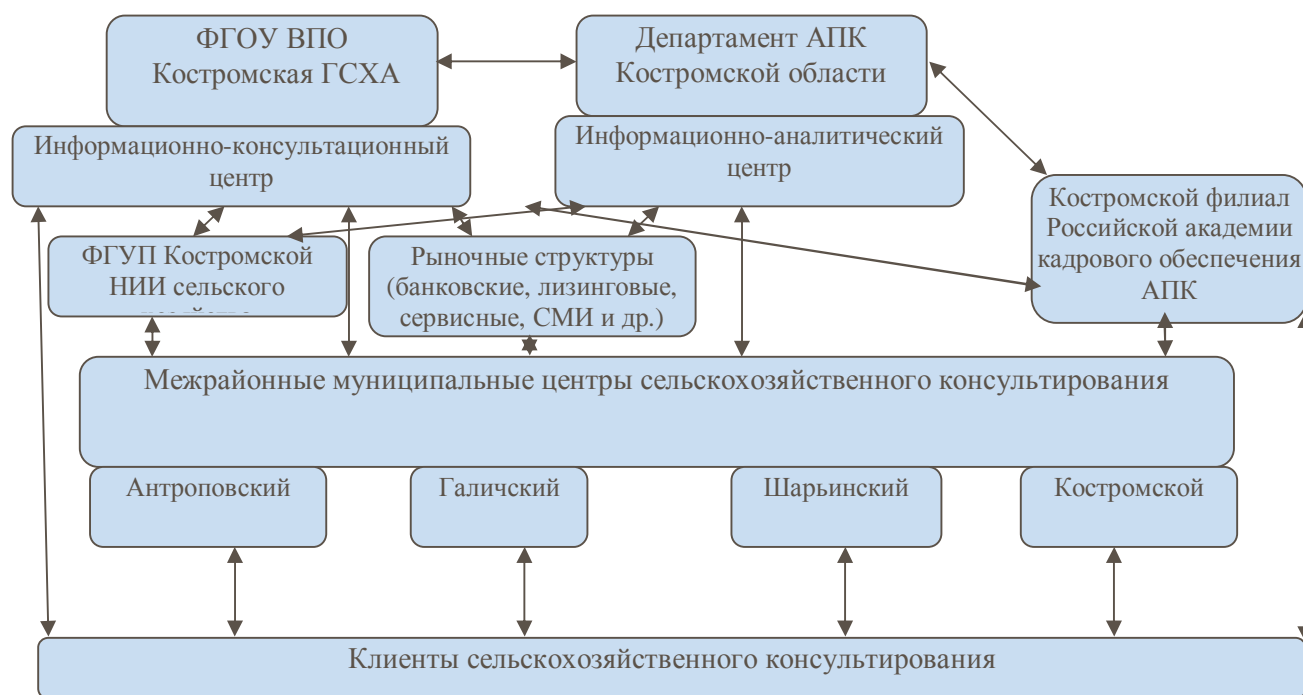


Рис 1 Структура интегрированной консультационной системы в Костромской области.

На наш взгляд, создание интегрированной системы консультирования в регионе имеет следующие преимущества:

1. Единая система объединит наиболее квалифицированных специалистов, компетентных в различных областях знаний, в практических и исследовательских проблемах.
2. Каждый из участников интегрированной системы консультирования может специализироваться и предлагать свой комплекс услуг аналитического, образовательного, консультативного, исследовательского, научно-методического, инновационного, информационного, издательского и выставочного характера. Важно правильно распределить функции между участниками системы.

Так исследовательские учреждения и консалтинговые фирмы не имеют даже лицензии на образовательные услуги. А преподаватели аграрных вузов более, чем кто-либо, знакомы с различными методами передачи знаний производителям, а потому изначально более адаптированы к оказанию образовательных, консультативных, исследовательских и научно-методических услуг.

Консультационно-аналитический центр сосредоточит свое внимание на аналитической работе деятельности предприятий АПК, что позволит проводить мониторинг складывающейся ситуации и принимать своевременные как оперативные, так и стратегические решения.

3. Интегрированная система консультирования более гибка в отношении потребности в финансовых ресурсах. Она имеет возможность поиска финансовой поддержки у правительства и в частном бизнесе одновременно. Этот аспект деятельности чрезвычайно важен для развития системы консультирования в России, поскольку подавляющее большинство производителей не может платить за услуги из-за низкой платежеспособности в условиях экономического кризиса.

4. Создание консультационной системы потребует сравнительно невысоких затрат на развитие и функционирование. Современная кризисная ситуация накладывает множество ограничений на финансовые возможности развития сельскохозяйственного сервиса. Специалисты департамента, академии и других организаций могут быть вовлечены в консультационную деятельность на условиях частичной занятости и нерегулярности работ для удовлетворения меняющегося спроса сельхозтоваропроизводителей. Это делает бюджет системы сервиса меньшим в сравнении с консалтинговой фирмой, вынужденной полностью оплачивать своих работников даже в условиях отсутствия заказов на услуги.

5. Владение прогрессивными методами передачи знаний и применение дифференцированного подхода к консультируемым.

6. Наличие современной материально-технической базы.

7. Открытость и постоянная связь всех участников интегрированной системы позволяет всем сельхозтоваропроизводителям в равной степени пользоваться консультационными услугами.

8. Создание единого банка специалистов, как информационного ресурса в целях повышения профессионального уровня практического консультирования.

Вполне естественно, что необходима государственная поддержка организации системы в части создания условий для организационно-методической деятельности консультационных центров, подготовки консультантов и постоянного совершенствования их профессионального уровня, обеспечения доступа к информации по инновационным технологиям и передовым методам хозяйствования, а также оказании государственных консультационных услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям и сельскому населению. Ресурсное обеспечение деятельности и развития должно осуществляться из средств федерального бюджета по смете расходов на содержание подведомственных учреждений и за предоставление государственной консультационной помощи, из регионального бюджета для консолидированного финансирования услуг, а также из внебюджетных источников.

Из разнообразия оказываемых информационно-консультационных услуг предполагается определить перечень тех, которые могут оплачиваться из средств федерального и региональных бюджетов. В такой перечень могут войти:

1. Предоставление государственных информационных ресурсов и информации по научно-технической продукции, выполненной научными организациями.
2. Консультирование по законодательству и нормативному обеспечению сельского хозяйства, экономике и технологическим вопросам сельскохозяйственного производства.
3. Инновационное проектирование и разработка иных программ по проектам, финансируемым за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ в рамках государственной и региональной программ.
4. Подготовка, издание и распространение методической и рекомендательной литературы по вопросам реализации государственной аграрной политики, развития сельскохозяйственного производства и сельских территорий согласно утвержденным Минсельхозом России и региональными органами управления АПК планам изданий.
5. Организация и проведение массовых инновационных мероприятий (конференции, семинары, выставки и др.) по утвержденным Минсельхозом России и органом управления АПК планам.
6. Обучение консультантов системы консультационного обеспечения сельскохозяйственного производства и повышение квалификации специалистов сельскохозяйственных организаций.

Не мало важную роль в развитии интегрированной системы консультирования в регионе призван сыграть ИКЦ созданный при Костромской государственной сельскохозяйственной академии.

Ученые академии внедряют в сельскохозяйственных предприятиях новейшие достижения в той или иной области научно-практической деятельности, что способствует разрушению догмы – "ученые далеки от практики".

В последние годы наметилась тенденция роста спроса на консультационные услуги наших ученых. Дальнейшее массовое внедрение и совершенствование консультационной деятельности в условиях конкретного аграрного предприятия требует нового рода специалистов – полевых консультантов.

Насущным вопросом становится подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров аграрного сектора, способных работать в складывающейся системе производственных отношений на уровне современных требований, а также принимать участие в разработке направлений и проведении научных исследований в области сельского хозяйства, то есть необходимо готовить экспертов консультантов.

Наличие в КГСХА функционирующей ИКС позволяет вести не только теоретические, но и практические занятия по учебному курсу сельскохозяйственного консультирования для основных сельскохозяйственных специальностей.

ИКЦ наряду с другими структурными подразделениями входит в состав научно-исследовательской части. Одним из важных направлений центра является деятельность в области образования. Во многих странах мира тезис «обучение через всю жизнь» активно реализуется через систему ИКС. ИКЦ Костромской ГСХА также взял на себя эти функции. В Костромской государственной сельскохозяйственной академии с 2002 года преподается дисциплина «Организация консультационной службы в АПК» практически на всех факультетах. Целью данной дисциплины является знакомство студентов с основами организации и функционирования информационно-консультационной службы АПК России. Внедрение учебных курсов и программ предоставило качественно новые возможности для студентов получать знания и навыки в информационно-консультационной деятельности, а также подготовить их к будущей профессии консультанта.

Хорошим подспорьем для освоения и введения курса «Организация консультационной службы в АПК» послужил семинар по подготовке группы экспертов-консультантов в период с 1 ноября 1999 года по 31 января 2003 года. Обучение проводилось в рамках Российско-Германского проекта «Создание и укрепление системы сельскохозяйственного консультирования в Костромской области» при содействии Германского фонда социального развития (DSE) профессором Мюнхенского университета доктором Дитрихом Бауэром.

Накопленный материал послужил основой для создания рабочей программы для подготовки и сертификации консультантов.

Для повышения уровня квалификации профессором Юргеном Кранцом разработан и проведен курс лекций для профессорско-преподавательского состава экономического факультета КГСХА на тему: «Актуальные проблемы развития сельскохозяйственного консультирования в Костромской области».

Для студентов КГСХА, планирующих связать свою профессиональную деятельность с консультированием, созданы программы и проведен курс «Специальные аспекты сельскохозяйственного консультирования», завершившийся разработкой конкретных рекомендаций для сельхозтоваропроизводителей по оценке экономической эффективности различных технологий обработки почвы, выбору способов заготовки кормов и обоснованию производства электроэнергии из биогаза.

Большая работа была проведена по созданию «Учебного плана» и презентаций курсов для послевузовского обучения консультантов в КГСХА и их сертификации в Костромской области и в ААКР (Ассоциации Аграрных Консультантов России).

Для развития сельскохозяйственных предприятий на основе стабильности, ликвидности и рентабельности учебно-консультационный центр КГСХА предлагал предприятиям консультационные услуги в следующих областях:

- производство молока;
- экономика производства молока;
- производство кормов;
- специальные вопросы.

В ходе консультационной работы предприятия получили разнообразные информационно-консультационные материалы.

Только при объединении усилий всех субъектов может быть решена задача по созданию эффективно функционирующей икс и повышению ее вклада в реформирование агропромышленного производства и устойчивое развитие сельских территорий.

Литература

1. Концептуальные основы развития информационно-консультационной службы АПК на 2002-2010 гг. // Информ. бюл./ МСХ РФ. - 2001. - 12. - с.44-51. Соавт. М.Я.Веселовский.
2. Организация консультационной службы в АПК: учеб. для вузов/ Д. С. Алексанов [и др.]; под ред. В. М. Кошелева. - М.: Колосс, 2007. - 272 с.;
3. Этапы развития информационно-консультационной деятельности в АПК // Междунар. с.-х. журн. - 2002. - 1. - С.10-14. Соавт. М. Я. Веселовский.

КОМПЛЕКСНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Елена Владимировна КОРОЛЕВА, ФГОУ ВПО Костромская ГСѐА

Innovative complex development of rural territories is one of strategic targets of economic development of the country. In article the variant of a complex innovative sustainable development of rural territories on an example of the investment program «City» which purpose is creation of the rural agglomeration providing worthy residing, workplaces, rest and all necessary aspects of social sphere is considered.

Создание национальной инновационной системы является стратегической целью экономического развития страны. Идея инновационного развития сельских территорий становится фактором первостепенной важности, так как социальные проблемы имеют более острый характер именно для сельских жителей, т.к. в сельской местности более высокий уровень смертности населения, низкий уровень рождаемости, высокая доля пожилых людей. Высокая безработица в селах порождает социальное неблагополучие, которое также возникает в связи с более низким уровнем заработной платы в сравнении с занятым городским населением. Миграция молодежи из села приняла угрожающий характер.

Местные и федеральные власти, осознавая глубину и остроту социальных проблем на селе, пытаются исправить ситуацию. В последние годы усилилась кредитная поддержка развития сельского предпринимательства, закупается техника, стимулируется строительство жилья, особенно для молодых семей и специалистов, получает поддержку система здравоохранения и школьного образования.

При очевидной пользе этих мероприятий, нельзя не отметить их недостаточную эффективность, причина которой в устаревших подходах не только к решению, но даже к определению и постановке наиболее острых, ключевых проблем – причин происходящего. Отдельными действиями ситуацию на селе исправить, на наш взгляд, невозможно. Требуется концептуально новый, инновационный подход к формированию модели развития сельской местности. В первую очередь речь идет о создании системы проектирования развития сельских территорий, основанного на инновационном подходе, объединяющем все стороны жизни села: экономику (производство), социальную, демографическую и др. Это позволит организовать и продемонстрировать принципиально новое качество сельской жизни, построенное на применении новых подходов, принципов и технологий. Одним из примеров комплексного инновационного устойчивого развития сельских территорий является инвестиционная программа «Городец»,

разработанная ЗАО «ТермоДом МонолитСтрой», целью которой является создание сельской агломерации, обеспечивающей достойное проживание, рабочие места, отдых и все необходимые аспекты социальной сферы.

Проект «Городец» вошел в состав 22 экспериментальных инвестиционных проектов, которым будет предоставлена государственная поддержка за счет средств федерального бюджета.

Реализация проекта предполагает схему государственно-частного партнерства, что выгодно как для государственных структур, т.к. позволяет реализовывать приоритетные государственные программы, повысить уровень жизни населения и инвестиционную привлекательность, а, следовательно, уровень экономического развития региона, так и для частного бизнеса, поскольку уменьшает риск вложения крупных инвестиций.

Территория, отведенная под реализацию проекта «Городец», обладает рядом преимуществ: небольшая удаленность от города Костромы (12 км), хорошая транспортная доступность как по автомобильной трассе Кострома-Красное-на-Волге, так и водным транспортом, что повышает туристическую привлекательность проекта. «Городец» запроектирован в живописнейшем месте Костромской области на слиянии рек Покши и Волги. Возведение необходимых инженерных коммуникаций упрощается за счет того, что территория площадью 1500 га свободна от застройки.

В основе проекта - малоэтажная застройка, основным преимуществом которой является совмещение комфортного проживания с экологически благоприятными условиями загородной местности. При этом малоэтажные дома - это короткий строительный цикл, а, следовательно, быстрый оборот средств, разнообразие строительных технологий, возможность использования экологичных материалов, формирование хорошо просматриваемого ландшафта, выгодного для размещения туристических объектов, а также возможность создания единого колорита, отвечающего сельскому стилю и гармонирующего с историческим обликом Костромы.

Экономичность и энергоэффективность технологических решений будут достигаться благодаря использованию ресурсе - и энергосберегающих, экологически чистых материалов. Это позволит экономить на энергоресурсах в течение всего срока службы здания. В рамках реализации проекта компания «ТермоДом Монолит-Строй» создала в Костроме собственный домостроительный комбинат, что позволит вести строительство по более низким ценам и в короткие сроки. Выпускаемая продукция отвечает всем современным требованиям энергоэффективности.

Большое внимание при разработке проекта уделяется созданию комфортных условий проживания людей. И речь не только о размере жилплощади, планировке, но и о том, в каком месте находится жилье, насколько развита инфраструктура: магазины, детские сады, места учебы, работы, занятия спортом и отдыха, в том числе и активного.

Предполагаемая численность населения к моменту реализации проекта составит 27 тысяч человек, для которых будет построено около 1 млн кв. м жилья. Жилая застройка в проекте представлена тремя основными типами: многоквартирные секционные дома (235 800 кв. м), блокированные дома (588 750 кв. м) и усадебная застройка (182 600 кв. м). Первые этажи секционных домов предназначены для размещения социальной инфраструктуры.

В настоящее время преимущественным видом отдыха в данном районе Костромской области является санаторно-курортное лечение. Одной из целей проекта «Городец» является развитие туризма в других направлениях. Для этого зоны туризма и отдыха расположены в наиболее красивой по ландшафту части проектируемой территории и позволяют использовать прилегающие акватории рек Волги и Покши, а также лесистые участки, для развития водного, экологического (с учетом близости Сумароковской лосефермы) туризма и размещения объектов для отдыха постоянно проживающего населения. Здесь же, на территории 14 га, предполагается размещение конфермы с целью развития ипотуризма и ипотерапии. Разрабатываются маршруты для конных, велосипедных, лыжных, водных и пеших прогулок. Планируется создание музейных комплексов, городка русских ремесел, иных объектов, развивающих костромские бренды, со всей необходимой туристической инфраструктурой. В административно-деловом центре поселения запроектирован гостиничный комплекс.

Спортивные объекты и сооружения позволят не только удовлетворить потребности проживающего населения, но и разместить тренировочную базу с гостиничным комплексом для спортсменов. На землях поселения «Городец» будут построены аквапарки, бассейны, универсальные спортивные залы, два ледовых дворца, картинг и открытые спортивные площадки.

Промышленная зона представлена, в основном, предприятиями сельскохозяйственного назначения: тепличный комплекс (на территории 45,82 га), питомник, предприятия сельхозпереработки, хлебопекарня и т.д.

Торговая инфраструктура представлена крупным торгово-развлекательным комплексом, автоцентром и торговыми точками в населенных пунктах. Кроме того, на территории поселения «Городец» запроектирован ювелирный выставочный комплекс площадью 26000 кв. м, что обусловлено близостью к ювелирному центру области - пос. Красное-на-Волге.

В образовательном комплексе, помимо необходимых общеобразовательных заведений, предполагается разместить военную академию и академгородок.

Таким образом, при одновременном строительстве жилья и социальной инфраструктуры, реализация проекта «Городец» решает вопрос комплексного освоения территории, а также реализует ряд приоритетных государственных проектов на территории Костромской области.

Повышение роли сельских территорий в осуществлении стратегических социально-экономических преобразований требует применения комплексного интегрального подхода к развитию села как социально-территориальной подсистеме общества, выполняющей ряд важнейших народнохозяйственных функций, в том числе производственную, демографическую, социально-культурную, природоохранную, рекреационную.

В целях реализации комплексного подхода к социально-экономическому развитию сельских территорий необходимо осуществить систему мер государственной поддержки, предусматривающих:

- обеспечение занятости сельского населения и повышение его доходов на основе диверсификации сельской экономики и развития альтернативных (несельскохозяйственных) видов деятельности на селе;
- улучшение качества социальной среды и условий жизни сельского населения за счет повышения доступности и качества предоставляемых услуг в области образования, здравоохранения, культуры, повышения уровня

инженерного обустройства и обеспеченности жилищным фондом, развития транспортной и энергетической инфраструктуры, средств связи в сельской местности;

- преодоление информационной изолированности села на основе формирования отвечающей современным требованиям системы информационно-консультационной поддержки сельских сообществ, обеспечивающей инновационный путь развития сельских территорий.

Основной отраслью сельской экономики традиционно является сельское хозяйство. Учитывая сельскохозяйственный потенциал, которым обладает страна, располагая 9% мировой продуктивной пашни, 20% мировых запасов воды, 23% мировых запасов древесины, экономически обоснованным является сохранение ведущей роли отрасли сельского хозяйства в структуре сельской экономики. Интенсивное развитие этой отрасли позволит не только обеспечить продовольственную безопасность страны, но и вывести Россию как крупнейшего аграрного производителя на мировой продовольственный рынок.

Меры, предпринятые в рамках национального проекта «Развитие АПК» и получившие свое продолжение в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., создали предпосылки для ускорения темпов экономического роста в аграрном секторе экономики. Если за 2002-2006 гг. среднегодовой темп прироста сельскохозяйственного производства составлял 2,3%, то за 2009 год индекс производства продукции сельского хозяйства составил 106,5%, что на 2,7 процентных пункта выше прогнозного значения, установленного в Государственной программе на этот год.

Достижение таких результатов стало возможным благодаря активной государственной политике по наращиванию темпов технической и технологической модернизации сельского хозяйства, обновления основных производственных фондов, внедрения в производство современных инновационных технологий. Это позволяет сформировать экономический базис продовольственной безопасности страны - крупнотоварное высокоинтенсивное сельскохозяйственное производство, не только обеспечивающее население качественными продуктами питания, но и создающее достойные условия оплаты труда для занятых в нем граждан.

Вместе с тем создание высокотехнологичных рабочих мест в сельскохозяйственном производстве приводит к высвобождению трудовых ресурсов, перед которыми встает проблема поиска источников несельскохозяйственных доходов. В соответствии с прогнозом долгосрочного социально-экономического развития страны доля занятых в отрасли сельского и лесного хозяйства сократится почти в 2 раза: с 10,2% в 2007 г. до 5,7% к 2020 г.

Кроме того, в ряде сельских регионов неблагоприятные природно-климатические условия ограничивают возможности для ведения конкурентного сельскохозяйственного производства. В последние годы в этих регионах наблюдается тенденция к сокращению сельскохозяйственной занятости и уменьшению их роли в сельском хозяйстве страны.

В сложившихся условиях меры по развитию аграрного производства должны быть дополнены проектами комплексного и устойчивого развития сельских территорий, охватывающими не только сельское хозяйство, но и местную промышленность, строительство, торговлю, туризм, социально-бытовое обеспечение и другие виды Деятельности, без развития которых невозможны повышение эффективности сельской экономики и улучшение условий проживания в сельской местности.

В этой связи важнейшими направлениями политики сельского развития становятся диверсификация сельской экономики, создание условий для развития альтернативной занятости населения в несельскохозяйственных отраслях народного хозяйства (производство строительных материалов и других видов промышленной продукции из местного сырья, народные промыслы и ремесленное производство, сервис, туризм и др.). В условиях неустойчивости рынков и реструктуризации экономики диверсификация необходима для гибкого приспособления к изменяющимся внешним условиям, обеспечения стабильности в получении средств существования для сельского населения, развития его предпринимательской активности.

В целях стимулирования процесса диверсификации сельской экономики целесообразно осуществление мер государственной поддержки по следующим направлениям:

- предоставление субсидируемых кредитов на развитие несельскохозяйственных видов бизнеса как для сельскохозяйственных товаропроизводителей, так и для всех заинтересованных субъектов среднего и малого предпринимательства на селе;
- создание гарантийных фондов для финансового обеспечения возвратности кредитных ресурсов, полученных хозяйствующими субъектами на развитие альтернативных видов деятельности;
- развитие рыночной инфраструктуры, обеспечивающей продвижение на рынок продукции сельских предпринимателей под местными торговыми марками;
- расширение сети информационно-консультационных служб для предоставления правовых, экономических и технологических консультаций субъектам сельского предпринимательства.

Комплексный подход к развитию сельских территорий предполагает преодоление негативных тенденций, наблюдающихся в динамике развития социально-демографической ситуации на селе и характеризующихся:

- снижением численности сельского населения, обусловленным высокой естественной убылью, миграционными потерями при существенном уменьшении размеров административных преобразований городских поселений в сельские;
- доминированием процесса обезлюдения сельских территорий, приводящего к структурным изменениям в системе сельского расселения в сторону увеличения числа мельчайших (до 10 человек) и крупных (свыше 2 тыс. человек) населенных пунктов при сокращении числа сельских поселений во всех остальных группах людности. В период между двумя последними переписями населения (1989 и 2002 гг.) сельская поселенческая сеть сократилась на 10,7 тыс. населенных пунктов (7,5%). Число поселений, не имеющих постоянных жителей, увеличилось на 40% и достигло 13,1 тыс. против 9,4 тыс. в 1989 г., а их удельный вес повысился с 5,8 до 8,4%;

-сохранением низкого уровня доходов сельских домохозяйств и увеличением разрыва в уровне жизни между городом и селом, низким уровнем оплаты труда в сельском хозяйстве по сравнению со средним показателем по экономике;
- увеличением разрыва в масштабах распространения бедности в городе и на селе, характеризуемой долей населения с располагаемыми ресурсами (денежными доходами) в 2 и более раза ниже величины прожиточного минимума.

Созданию условий для преодоления сложившейся ситуации должна способствовать система мер государственной поддержки, формирующая второе направление комплексного подхода к развитию сельских территорий - это улучшение социальной среды обитания и повышение качества жизни сельского населения. Преобладавший на протяжении нескольких предыдущих десятилетий остаточный принцип финансирования сельской социальной сферы, проводимый чаще на ликвидацию «неперспективных» деревень привели к масштабному сокращению объектов социально-бытовой сферы, снижению территориальной доступности для сельского населения образовательных, медицинских, культурных, торгово-бытовых услуг. За 17 лет число школ уменьшилось на 12 тыс. (25%), детских садов - на 21,5 тыс. (53%), участковых больниц - на 4,3 тыс., ФАПов - на 6,4 тыс. (70%), клубов - на 44 тыс. (30%).

Принятая в 2003 г. Федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2010 года» (в 2008 г. пролонгирована на период до 2012 г.) призвана создать механизмы решения накопившихся проблем в области развития социальной и инженерной инфраструктуры села за счет расширения сети объектов образования, здравоохранения, культуры и спорта, развития жилищного строительства, повышения уровня инженерного обустройства сельских населенных пунктов. Общий объем финансирования программы за 2003-2007 гг. составил 116,6 млрд. руб., в том числе из федерального бюджета было выделено 16,6 млрд. руб. На условиях софинансирования программных мероприятий субъектами Федерации за этот период привлечено 48,5 млрд. руб. из региональных бюджетов и 51,5 млрд. руб. из внебюджетных источников. Таким образом, каждый рубль средств Федерального бюджета, выделенный на реализацию программы, способствовал увеличению ее ресурсного обеспечения на 6 руб., привлеченных субъектами Федерации, что свидетельствует о достаточно высоком уровне эффективности государственной поддержки развития социально-инженерной инфраструктуры села.

Пятилетний период реализации программы показал результативность расходования бюджетных и внебюджетных средств на социальное развитие сельских территорий. За этот период введено 8,3 млн. м жилья для 142,5 гас. сельских семей, нуждавшихся в улучшении жилищных условий, 32,3 тыс. молодых семей и молодых специалистов на селе были обеспечены жильем за счет строительства (приобретения) 1,6 млн. м жилья.

Совместное финансирование программы за счет бюджетов всех уровней и внебюджетных источников обеспечило строительство общеобразовательных школ на 71,3 тыс. мест, амбулаторно-поликлинических учреждений - на 11,8 тыс. посещений в смену. В части инженерного обустройства села построено 33,9 тыс. км распределительных газовых сетей, 5,2 тыс. км локальных водопроводов, введено емкостей телефонных станций на 1122,7 тыс. номеров. Региональными структурными подразделениями Росавтодора приведено в нормативно-техническое состояние 4 тыс. сельских автодорог и построено новых протяженностью 2,5 тыс. км.

С 2009 г. наряду с реализацией мероприятий Федеральной целевой программой «Социальное развитие села до 2012 года» в рамках государственной программы предусмотрено оказание поддержки комплексной застройки и благоустройства сельских населенных пунктов. Средства федерального бюджета предполагается предоставлять субъектам Федерации на софинансирование проектов инженерного обустройства земельных участков и создания объектов социальной инфраструктуры в целях жилищного строительства. На эти цели из федерального бюджета предусмотрено направить в 2009-2012 гг. 4,8 млрд. руб., в том числе в 2009 г. - 1,1 млрд. руб. Для апробации нового вида государственной поддержки и обеспечения эффективности использования бюджетных средств предполагается реализовывать указанные мероприятия в пилотном режиме - на примере отдельных проектов, в наибольшей степени соответствующих основным критериям - комплексности проектируемой застройки в части обеспечения объектами инженерной инфраструктуры и социальной сферы и взаимосвязи проекта с созданием новых рабочих мест на основе развития сельскохозяйственных и альтернативных видов деятельности в населенном пункте.

Одним из существенных условий комплексного устойчивого развития сельских территорий является повышение уровня знаний и информации, доступных для сельского сообщества. В этих целях необходимо всемерно поддерживать и развивать региональные сельские консультационные службы и центры, способные, как показывает зарубежный и отечественный опыт, обеспечить оптимальную организацию деятельности муниципальных образований с целью устойчивого развития всей охватываемой их деятельностью территории. Стратегические цели работы таких центров могут выражаться в содействии развитию малого и среднего сельского бизнеса, разработке и реализации стратегического плана развития муниципального образования, поддержке инициатив и оказанию информационно-консультационной помощи субъектам предпринимательства и гражданам.

Комплексный подход к социально-экономическому развитию сельских территорий предполагает решение целого спектра вопросов, находящихся в ведении значительного числа заинтересованных министерств и ведомств. В этой связи роль Министерства сельского хозяйства РФ, отвечающего за устойчивое развитие сельских территорий, сводится к межведомственной координации и обеспечению взаимодействия федеральных органов исполнительной власти в целях выработки согласованных позиций по осуществлению государственной политики в области устойчивого развития сельских территорий.

В обществе осознана необходимость целенаправленного и комплексного развития сельской местности. Определены проблемы, сдерживающие устойчивое развитие сельских территорий, выработаны направления и механизмы их решения. Главная задача теперь состоит в эффективной реализации принятых решений на основе мониторинга происходящих изменений, оперативного реагирования на возникающие трудности и принятия адекватных мер по их устранению.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ³

О.В. НИКУЛИНА, кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный университет

Аннотация

В статье рассматриваются особенности применения кластерного подхода при формировании региональной инновационной системы. Выявленные преимущества и недостатки процесса кластеризации позволили определить тенденции развития кластеров в национальной экономике.

Abstract

In article the features of the cluster approach application at formation of regional innovative system are considered. The revealed advantages and cluster process lacks have allowed to define cluster development tendencies in national economy.

Кластеризация рассматривается как рыночный механизм качественного преобразования региональных экономических систем. Стратегия территориального инновационного развития базируется на формировании инновационных кластеров как наиболее эффективных форм достижения высокого уровня конкурентоспособности российских регионов на основе интеграции науки, образования и производства.

Особую роль в развитии инновационного бизнеса играет инновационная кластерная политика государства. Эта политика имеет определенную специфику формирования в разных странах, но всегда нацелена на стимулирование инновационной активности и развитие научно-технического потенциала страны. Для создания национальной инновационной системы важным этапом является формирование региональной инновационной политики. В современных условиях для усиления конкурентных преимуществ страны на мировом рынке решающее значение приобретает способность к постоянному обновлению продукции за счет внедрения новых технологий. В данном направлении особую актуальность приобретает решение вопроса создания и развития малого инновационного предпринимательства, способного сыграть доминирующую роль, так как малые инновационные предприятия наиболее приспособлены к быстрой смене технологий, могут себе позволить проведение различных «испытаний» инноваций, быстро и гибко реагируют на смену приоритетов потребностей и запросов потребителей. В современной экономике альянсы ученых, предпринимателей и государственных структур являются значимым фактором достижения успеха на рынке. Поэтому для формирования региональной инновационной системы становится задачей первоочередной важности обеспечение концентрации ресурсов на приоритетных направлениях, создание условий для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса и общественных институтов в рамках инновационной модели развития, что на практике реализуется на основе кластеризации национальной экономики. Осуществление процесса кластеризации позволит создать механизм формирования региональных инновационных систем, которые в перспективе станут «фундаментом» формирования национальной инновационной системы.

В условиях инновационной экономики возрос интерес к теории кластеризации, которая получила широкое распространение в начале 1980-х гг. и объединила в себе преимущества сразу нескольких теорий: конкурентоспособности, институционализма, инновационного и территориально-производственного развития. Кластеризация экономики как процесс формирования кластеров с целью повышения конкурентоспособности регионов рассматривается в экономической литературе с точки зрения концентрации деятельности экономических субъектов в географических границах территории, где созданы наиболее благоприятные условия. Однако в настоящее время с развитием информационных технологий и новых способов взаимодействия экономических субъектов географическая близость друг к другу поставщиков, потребителей и партнеров по исследованиям не имеет определяющего значения. Широкое распространение получили «виртуальные» кластеры, созданные на основе формирования инновационных сетей и не привязанные географически к отдельному региону. Весьма сложно провести грань между кластерами, созданными на основе вертикальных сетевых структур, и кластерами, которые представляют собой совокупность юридических лиц как сетевые структуры. В первом случае вертикальные сетевые структуры ориентированы на выполнение определенной функции при централизованном управлении. Ярким примером таких структур являются торговые розничные сети. Кластерные образования юридических лиц основаны на договорных (контрактных) отношениях и, как правило, предусматривают реализацию законченного производственного цикла, включающего создание нового продукта (или услуги), его производство и реализацию. Ко второй группе кластерных структур можно отнести нефтегазовый, агропромышленный, машиностроительный и др. кластеры.

Механизм формирования кластеров в регионе осуществляется на основе соединения усилий и компетенций различных участников, к которым относятся промышленные предприятия по производству и переработке сырья, коммерческие организации по сбыту и реализации продукции, сервисные компании в сфере логистики, финансов, консалтинга, научно-исследовательские и учебно-образовательные учреждения, управляющие и регулирующие организации. Разрозненные действия всех участников кластера консолидируются в одном направлении для получения максимального результата, обеспечивающего высокий уровень конкурентоспособности региональной экономике.

Кластеры служат не только эффективным механизмом регионального развития, но и создают условия для эффективного взаимодействия бизнеса, науки и государства. Практика показывает, что наиболее высокий уровень конкурентоспособности региона достигается за счет формирования инновационных кластеров. Основным моментом

³ Работа подготовлена в рамках аналитической ведомственной программы «Развитие научного потенциала высшей школы», проект «Формирование научно-методического обеспечения университетского бизнес-инкубатора для реализации инновационных проектов Юга России» (регистрационный номер 2.2.2.4/4422)

в определении инновационного кластера является наличие инновационной синергии всех участников, благодаря которой обеспечивается создание, капитализация и распространение инноваций. Ключевую роль в процессе формирования инновационного кластера играет интеграционное взаимодействие предприятий науки и образования с производственными предприятиями при поддержке государственных структур. Наиболее эффективно процесс кластеризации осуществляется в регионах, которые активно создают инновационную инфраструктуру для подкрепления промышленного потенциала научно-инновационным и образовательным потенциалом.

Официальное определение инновационного кластера впервые появилось в 2000г. в рамках Международной конференции по инновационной политике и технологиям [2].

Исследования показывают, что практическое осуществление мер кластерной политики в нашей стране находится на начальном этапе, не смотря на тот факт, что созданные в советский период территориально-производственные комплексы являются прообразом современных кластерных образований. Для формирования инновационного кластера в регионе необходимо выполнение следующих условий:

- создание инновационной инфраструктуры для поддержки и развития малого инновационного предпринимательства и обеспечения сотрудничества крупных предприятий с малым и средним бизнесом;
- наличие научно-исследовательского центра, обеспечивающего фундаментальную научную базу для разработки инновационных идей и проектов;
- наличие университета, осуществляющего подготовку и переподготовку кадров для инновационных предприятий кластера;
- возможность использования существующей и построения инновационной транспортно-логистической системы взаимодействия всех участников кластера;
- сформированные традиции делового оборота и практика взаимодействия предприятий на территории региона на основе контрактных взаимоотношений в рамках реализации региональной инновационной политики;
- наличие крупных предприятий, на базе которых могут быть апробированы и реализованы в промышленном масштабе инновационные проекты;
- региональная инновационная политика по формированию спроса на инновационную продукцию предприятий кластера, а также по стимулированию сбыта инновационной продукции как внутри региона, так и за его пределами;
- создание условий в регионе для перманентного развития инновационной активности всех участников кластера;
- формирование предпосылок для объединения существующих и потенциальных кластеров в единую систему, которая обеспечит инновационное развитие экономики региона (инновационный кластер рассматривается в данном аспекте как надсистема).

Для создания инновационных кластеров необходимо сформировать инструменты кластерного развития, создать инфраструктуру поддержки, разработать методiku проведения мониторинга кластерного развития, определить систему стимулирования инновационной активности предприятий, входящих в кластер. К инструментам кластерного развития относятся:

- поддержка развития сетей и трансфера знаний и технологий;
- содействие формированию специализированных предприятий;
- формирование программ переобучения и переподготовки инновационных кадров;
- развитие брендинга;
- содействие технологическому перевооружению предприятий;
- развитие межрегионального и международного обмена инновациями;
- организация централизованного привлечения инвестиций и субсидирование инновационных проектов.

Для эффективного функционирования инновационного кластера необходимо выполнить определенные подготовительные мероприятия:

- разработать концепцию формирования и управления кластером;
- определить систему управления проектом развития кластера на основе сетевой модели взаимодействия;
- оценить маркетинговый потенциал кластера и возможности формирования спроса в других регионах на инновационную продукцию кластера;
- провести «инвентаризацию» производственных возможностей предприятий кластера и повысить операционную эффективность существующих процессов производства всей производственной системы;
- сформировать систему контрактных взаимоотношений всех участников кластера с распределением функций, полномочий, компетенций и ответственности;
- разработать систему оценки эффективности мер поддержки кластерного развития.

Наличие инновационных кластеров в регионе меняет содержание региональной экономической политики, когда усилия направляются не на поддержку отдельных предприятий, а на развитие системы взаимоотношений между субъектами экономики и государственными институтами. Региональная политика должна быть направлена на создание региональных конкурентных преимуществ на основе формирования инновационных кластеров в качестве действенного механизма реализации этой стратегической цели. Региональная кластерная политика представляет собой генеральный план инновационного развития региона, в котором должна быть отражена не только первоначальная отраслевая конфигурация, формируемая вокруг новых ключевых региональных технологий, но и конкретная система перспективных производственно-технологических схем с учетом существующих ресурсных, инфраструктурных, рыночных условий. Инновационный кластер является динамичной системой, обеспечивающей саморазвитие на основе реализации синергетического эффекта. Способствуя формированию первоначальной системы связей в регионе по производству инновационной продукции, кластерная политика должна определять характер

технологического продвижения на определенных этапах, создавая условия для развития научно-исследовательской базы в регионе и наращивая образовательный потенциал. Одним из приоритетных направлений развития инновационных кластеров в регионах должно стать формирование инновационного бизнеса, способного осуществить прорывные технологии, как на внутреннем, так и на внешнем рынке [1].

Внимание ученых и специалистов к кластеризации экономики как инструменту повышения ее конкурентоспособности объясняется эффективностью и гибкостью кластеров, что определяется следующими их преимуществами по сравнению с другими формами организации экономической деятельности:

- значительное упрощение доступа предприятий к различным видам ресурсов;
- снижение финансовых и кредитных рисков с одной стороны, и повышение стабильности и прогнозируемости денежных потоков – с другой;
- повышение эффективности сбыта за счет устойчивости логистических потоков между предприятиями кластера;
- снижение транзакционных издержек, которые рассматриваются как расходы на организацию бизнеса, получение информации, ведение переговоров, поиск поставщиков, заключение и оформление контрактов, обеспечение юридической защиты, выстраивание взаимоотношений как с внешними контрагентами предприятия, так и с внутренними участниками;
- осуществление качественного скачка в инновационном развитии предприятий, входящих в кластер. Увеличение инновационной активности участников кластера связано с тем, что кластер выступает в роли своеобразного «хранилища», знаний, навыков и опыта талантливых людей, являющихся специалистами в сфере основной деятельности кластера. Накапливаясь и концентрируясь, новые знания становятся общепринятыми и подталкивают участников к генерации новых идей и созданию новых разработок, что значительно ускоряет осуществляемые в кластере инновационные процессы;
- формирование внутри кластеров не только формальных, но и неформальных, личных взаимосвязей между его участниками, облегчающее ведение бизнеса и помогающее более эффективно координировать усилия для приспособления к постоянно меняющимся условиям внешней среды [3];
- осуществление прогнозирования и планирования инноваций на основе своевременного определения технологических тенденций;
- развитие информационных и маркетинговых связей между предприятиями кластера на основе современных технологий, формирование в рамках межрегиональной экономической интеграции недостающих звеньев цепочки создания стоимости, общих стандартов производства, поставок и управления, активное развитие кластерных брендов.

Однако кластеры не являются панацеей для экономики, так как помимо преимуществ, они имеют ряд недостатков, а именно:

- излишняя концентрация предприятий на внутренних связях и игнорирование среды за пределами кластера могут привести к устареванию технологий и снижению их конкурентоспособности;
- замкнутость кластера может стать причиной снижения гибкости предприятий-участников;
- отсутствие конкурентов в рамках отдельного кластера «уничтожает» необходимость постоянного совершенствования производственного и сбытового процесса;
- уникальность каждого кластера приводит к значительному усложнению оценки эффективности его функционирования, так как отсутствует возможность для сравнения с другими кластерами;
- зависимость результатов работы всего кластера от эффективности деятельности каждого из его участников.

Кластеризация российской экономики не является абсолютно новым механизмом регионального развития, а является прообразом созданных в условиях административно-командной экономики территориально-производственных комплексов (ТПК). Формирование кластеров в национальной экономике, по сути, является «клоном» территориально-производственного подхода к размещению производительных сил в регионе. Таким образом, в российской экономике накоплен определенный опыт формирования подобных структур, однако в условиях создания и развития национальной инновационной системы процесс кластеризации приобретает особое значение и служит механизмом формирования региональных инновационных систем, формирующих национальную инновационную систему.

Применение теории кластеризации к развитию национальной экономики Краснодарского края позволит обеспечить экономический рост и создать условия для формирования региональной инновационной системы. Краснодарский край является наиболее активным участником инновационной деятельности по Южному федеральному округу и обладает значительным научно-инновационным потенциалом, сосредоточенным в вузах и НИИ. Основными отраслями, формирующими валовой региональный продукт (ВРП) Краснодарского края, являются сельское хозяйство (20% ВРП), транспортные услуги (15%), туризм (12%), что позволяет говорить о трех развивающихся кластерах соответствующих отраслей, а именно: агропромышленном, транспортном и санаторно-курортном.

Агро-промышленный кластер Краснодарского края является одним из самых развитых в России, чему способствовали такие факторы, как благоприятное географическое положение, уникальные климатические условия, концентрация квалифицированной и одновременно относительно недорогой рабочей силы в регионе, а также наличие большого числа малых предприятий.

Географическое положение и климатические условия Краснодарского края способствовали также развитию отрасли туризма, предприятия которой в перспективе будут составлять единый санаторно-курортный кластер. Туризм оказывает положительное влияние не только непосредственно на туристические предприятия, но и на предприятия других отраслей, связанных с туризмом. В настоящее время в связи с предстоящей олимпиадой в Сочи, а также с тем, что туризм является одной из «бюджетообразующих» отраслей государство начало активную поддержку данной отрасли, ориентированную, прежде всего, на реализацию кластерной политики. Так, постановлением Правительства от 03.02.2007 г. принято решение о создании особой экономической зоны туристско-рекреационного типа в

Краснодарском крае. В 2009 году в Сочи была образована олимпийская транспортная дирекция, основными целями которой являются: моделирование транспортных потоков, проектирование грузопотоков и распределение нагрузки по основным маршрутам во время проведения олимпиады. Дирекция и входящий в нее штаб дорожного движения Сочи будут оснащены системой управления спутниковой навигации ГЛОНАСС, а также современными IT-технологиями и средствами ситуационного изображения.

Мировой опыт развития кластеризации свидетельствует о необходимости создания инновационной инфраструктуры, основными элементами которой являются технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.п. Одним из приоритетных направлений развития экономики Краснодарского края в настоящий момент является создание бизнес-инкубатора. Для решения поставленной задачи учеными Кубанского государственного университета (КубГУ) был разработан бизнес-план, а также стратегия бизнес-инкубатора, создание которого в настоящий момент финансируется за счет средств, предоставленных в рамках грантовых программ РФФИ. В настоящее время уже проведен конкурсный отбор инновационных проектов для размещения в бизнес-инкубаторе КубГУ.

Реализация отобранных инновационных проектов на базе бизнес-инкубатора КубГУ позволит сформировать следующие кластеры:

- биотехнологический (учеными биологического факультета КубГУ разработан проект по производству нефте-деструктора, обладающего уникальными свойствами по сравнению с зарубежными и отечественными аналогами. Ввиду больших объемов заказов крупными российскими предприятиями в перспективе на базе создаваемого в бизнес-инкубаторе предприятия, в сотрудничестве с промышленными предприятиями, исследовательскими институтами и образовательными учреждениями предполагается организация целого промышленного комплекса по производству указанного продукта);
- телекоммуникационный (учеными физико-технического факультета КубГУ разработано два инновационных проекта в телекоммуникационной отрасли, связанных с системами скоростной передачи данных, а также с технологиями шифрования баз данных);
- кинематографически-мультипликационный (профессорским составом, аспирантами и студентами художественно-графического, физико-технического и экономического факультетов предполагается создание школы студии анимации, для чего были разработаны уникальная технология обучения и техника создания мультипликационных фильмов).

Основными функциями создаваемого бизнес-инкубатора являются:

- осуществление конкурсного отбора проектов для реализации их в бизнес-инкубаторе, на основе таких критериев, как новизна, актуальность, наличие сформированной команды исполнителей, окупаемость;
- регистрация предприятий;
- бесплатное предоставление в пользование отобранным предприятиям помещения, оргтехники, компьютерного оборудования;
- помощь в получении патентов, регистрации торговых марок и товарных знаков;
- проведение бесплатных финансовых, юридических и иных консультаций и тренингов для начинающих предпринимателей;
- создание и постоянное обновление заказов крупных предприятий, а также своевременное уведомление предприятий инкубатора о них;
- обеспечение старт-апов необходимой информацией о проводимых конкурсах и грантов по тематике основной деятельности создаваемых предприятий;
- регулярное проведение презентаций и выставок реализованных проектов, а также проектов, находящихся в стадии разработки;
- внедрение передовых разработок студентов, аспирантов и научных сотрудников Кубанского Государственного Университета;
- обеспечение наиболее активных студентов Краснодарского края (в частности, КубГУ) возможностью прохождения практики на предприятиях инкубатора с перспективой дальнейшего трудоустройства;
- организация и проведение конференций, круглых столов, посвященных проблемам развития инновационного предпринимательства с последующим внедрением наиболее перспективных мер и решений, предложенных в рамках данных мероприятий.

На основе опыта создания бизнес-инкубатора КубГУ нормативно-методическое обеспечение коммерциализации инновационных проектов будет развиваться и совершенствоваться с точки зрения стимулирования университетов юга России для осуществления занятости активных студентов и аспирантов в малых инновационных предприятиях университетских инкубаторов бизнеса, развития прикладной вузовской науки и создания реального взаимодействия университетских бизнес-инкубаторов с сообществом предпринимателей, департаментами государственной власти через организацию в будущем Ассоциации университетских бизнес-инкубаторов. Результаты инновационных проектов станут основой для создания на базе университетов Центров инновационного превосходства для развития инновационной экономики регионов юга России, что позволит обосновать реальные подходы к формированию инновационных региональных кластеров.

Таким образом, на основе рассмотренных существующих и потенциальных кластеров, а также четко выполняющего свои функции бизнес-инкубатора предполагается формирование инновационного кластера в Краснодарском крае, который, будет являться, по сути, надсистемой комплекса кластеров в регионе, обеспечивающей сбалансированное инновационное развитие входящих в надсистему кластеров и соответствующих им отраслей.

Ядром инновационного кластера в Краснодарском крае, обеспечивающим взаимодействие всех участников инновационного процесса, в перспективе может стать бизнес-инкубатор КубГУ. Учитывая, что в Краснодарском крае

сосредоточен значительный научно-инновационный потенциал, показательными с точки зрения его экономической эффективности являются следующие факты:

- по состоянию на начало 2009 года в Краснодарском крае насчитывалось 520 научных организаций различных организационно-правовых форм с общим числом занятых свыше 15000 человек.
- государственный реестр научных организаций Российской Федерации включает 135 организаций различных организационно-правовых форм, расположенных на территории края. Кроме того, научную деятельность осуществляют 285 обществ с ограниченной ответственностью и 40 малых и прочих негосударственных научных организаций.
- анализ деятельности основных вузов края по выполнению НИОКР, в том числе в рамках хоздоговоров, показывает, что благодаря поддержке научных исследований из средств краевого бюджета на сумму 11,5 млн. руб. стало возможным привлечь более 220 млн. руб. из средств федерального бюджета и внебюджетных источников.

Развитие инновационного кластера Краснодарского края именно как кластера, объединяющего все существующие и потенциальные кластеры в одну систему, создает условия для формирования в Краснодарском крае региональной инновационной системы, обеспечивающей стратегическое инновационное развитие региона.

Список литературы

1. Фияксель Э.А., Назаров М.Г. Роль инновационного кластера в формировании РИС (региональной инновационной системы) // Инновации, 2009, №6, с.86-88.
2. Шерешева М.Ю. Инновационные кластеры // Региональные аспекты формирования национальной инновационной системы. – М.: Статут, 2007.
3. L. Van den Berg, E. Braun, W. van Winden. Growth Clusters in European Cities: An Integral Approach, Urban Studies, 2001.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СПИРТОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Анна РУДЕНКО, д.э.н., старший преподаватель кафедры Финансов и бухгалтерского учета,
БГУ «Алеку Руссо»

Economic and social progress in the conditions of global economy and a branch competition is possible if technological reequipment spirit the enterprises and the management organization will provide achievement of optimum products on an exit, and also the greatest borders of the possible income of their realization at this conjuncture the market taking into account requirements of ecological safety of environment.

В странах с развитой рыночной экономикой уделяется огромное внимание проблемам защиты окружающей среды и, в частности, при решении использования биотехнологических методов для изучения экологических задач.

Рассмотрим какие экологические задачи необходимо решать в рамках спиртового производства. В основе этого производства лежат биохимические процессы. Наряду с получением спирта образуются вторичные сырьевые ресурсы (в расчете на 1000 дал спирта) – послеспиртовая барда от 120 до 140 м³, углекислый газ 7400 кг. К побочным продуктам производства относятся этиловый спирт и сивушные масла. На сооружениях биологической очистки сточных вод образуется активный ил и осадок в общей массе 2740 кг на 1000 дал спирта [3]. Следовательно, промышленное производство спирта построено на принципах отходной технологии, поэтому для обеспечения защиты окружающей среды необходимо каждому предприятию решать конкретные задачи по использованию побочных продуктов и утилизации отходов производства. При этом следует отметить, что утилизация послеспиртовой барды – проблема, решение которой требует комплексного подхода, и должна рассматриваться как с экономической точки зрения, так и со стороны соответствия требованиям природоохранного законодательства.

Проанализируем как решаются эти задачи на спиртовых предприятиях Республики Молдова. В период плановой экономики все спиртовые предприятия вели свою деятельность на основе плана вплоть до распределения барды животноводческим хозяйствам и работы предприятий, как правило, со стопроцентным освоением производственных мощностей.

С переходом к рыночным отношениям, появлением частной собственности, количество предприятий, выпускающих спирт, значительно увеличилось (до 16 единиц), в основном за счет репрофилирования цехов различных отраслей промышленности и, как правило, без наличия современного технологического оборудования и недостаточно высокой культурой производства. До финансового кризиса эти предприятия были рентабельными, так как не имели проблем со сбытом целевой продукции. В тоже время с использованием побочных продуктов и утилизацией отходов производства возникла проблема, так как в структуре предприятий отсутствовали производственные мощности для их переработки.

Кроме того, в нашем государстве значительно сократилось поголовье крупного рогатого скота, что вызывает проблему с реализацией послеспиртовой барды. На корм скоту реализуется до 30% зерновой барды, остальная барда – коричневая жидкость температурой 90⁰С с содержанием сухих веществ 8-10% вывозится (мелассная барда перекачивается) на поля фильтрации, а также и активный ил, тем самым создавая экологическую угрозу для окружающей среды нашей страны.

Для подтверждения данного вывода рассмотрим какие объемы отходов от спиртового производства попадают на поля фильтрации мун. Бэлць. На территории муниципия расположены два предприятия, одно с суточной производственной мощностью 3000 дал (переработка мелассы), другое – 1000 дал (переработка зерна). При условии 100%-ного использования производственных мощностей каждые сутки на поля фильтрации поступает 481 м³ послеспиртовой барды и 10,96 т активного ила (за год 132275 м³ и 3014 т соответственно). Фактически к отходам, загрязняющим почву, в спиртовом производстве относятся осадки от механической и биологической очистки сточных вод и барда (активный ил и накопленный осадок с полей фильтрации). При этом Законом РМ «О произ-

водстве и обороте этилового спирта и алкогольной продукции» установлено, что обязательными условиями лицензирования для заявителя в части осуществления деятельности по производству спирта является соблюдение экологических и санитарных норм в процессе функционирования предприятия.

Рассмотрим пути решения данной проблемы. Для обеспечения функционирования предприятий данной отрасли в рамках Европейских ценностей необходимо осуществлять экологическое совершенствование производства, которое предполагает экономию потребляемых ресурсов, снижение количества вредных выбросов, сточных вод и полной утилизации отходов. Это возможно достичь только посредством внедрения безотходных технологий и бессточных производств [3]. Другого выхода Республика Молдова, как государство, стремящееся к рыночным отношениям и интеграции в Европейский союз, не имеет, так как европейское природоохранное законодательство предусматривает лишение лицензий на производство продукции предприятия, технология которого не соответствует требованиям охраны окружающей среды. В тоже время перспективу развития спиртовой отрасли можно напрямую связать с нарастающими темпами использования в странах ЕС альтернативных видов топлива, в том числе и топливного биоэтанола.

Поэтому внедрение прогрессивных технологий в спиртовое производство должно стать одной из главных задач как на государственном уровне, так и для руководителей каждого конкретного предприятия.

Возникает вопрос: существуют ли варианты технологического решения для обеспечения поставленных задач? В специальной литературе ученые США, Германии, Китая, России, Украины предлагают решить эту проблему посредством создания на базе спиртовых заводов предприятий по комплексной безотходной переработке растительного сырья с получением спирта и белково-углеродного кормопродукта в виде сухой барды. По их мнению, её выход составляет порядка 7 тонн на 1000 дал спирта. Сухая барда гранулируется и отправляется в качестве кормовой добавки потребителям. Мировая цена её колеблется от 120 до 150 долларов США. Следовательно, данный подход позволяет решить экологические проблемы производства, а также наиболее эффективно повысить его рентабельность.

В различных странах существует множество технологических вариантов решения данной задачи. По мнению автора этой статьи, самым эффективным является вариант, разработанный специалистами Китая, по следующим характеристикам:

- вариант аппаратного решения технологического процесса позволил обеспечить 100%-ный возврат фильтрата барды в производство спирта без больших эксплуатационных затрат, тогда как в европейских вариантах только до 50%;
- технологическое решение обеспечивает высокое качество выпускаемой продукции в условиях безотходной технологии, что способствует снижению себестоимости спирта;
- комплект технологического оборудования для сушки барды, изготавливаемый на китайских Машиностроительных заводах в два раза дешевле европейского [2].

Руководители и специалисты каждого спиртового предприятия имеют возможность изучить существующие варианты и выбрать для себя оптимальный.

Параллельно необходимо рассмотреть вопрос: будет ли спрос в Республике Молдова на новый продукт – сухую барду? На сегодняшний день в животноводческих хозяйствах существует несбалансированный рацион питания по важнейшим показателям (энергии и протеину), что приводит к значительному перерасходу кормов и, соответственно, росту удельного веса зернофуража. Экономические трудности в стране, нарушение хозяйственных связей привели к снижению использования хозяйствами покупных полнорационных комбикормов, в то время как для подъема быстро восстанавливаемых отраслей животноводства, свиноводства и птицеводства необходимы, в первую очередь, концентрированные корма. Сухая барда содержит порядка 90% сухих веществ, в состав которых входит: сырой протеин, безазотистые экстрактивные вещества, жир, клетчатка, зола, а также витамины и микроэлементы [2].

По мнению ученых украинского НИИ спирта и биотехнологии продовольственных продуктов, кормовая ценность сухой барды такова, что она может использоваться в рационах всех видов сельскохозяйственных животных. Так, рекомендуемое количество вводимой в корма сухой барды на одну голову в сутки составляет: для крупного рогатого скота – 2-3,5кг; свиней – 1-2 кг; лошадей – 2,5 кг. Они отмечают особую эффективность добавки сухой зерновой барды (до 25%) от общего рациона питания при выращивании бройлеров, племенных кур и кур-несушек мясного направления, а также 20% для различных видов рыб [1]. Следовательно, сухая послеспиртовая барда, как кормопродукт, может устойчиво конкурировать на рынке Республики Молдова с другими кормопродуктами, а значит её производство является своевременным.

Рассмотрим главный вопрос: возможно ли осуществить данный проект в Республике Молдова на современном этапе? Положение дел в спиртовой отрасли с техническим перевооружением предприятий находится на низком уровне. В погоне за сбытом спирта на предприятиях сложилась порочная практика его реализации с низкой рентабельностью и, как следствие, предприятия не получают достаточной прибыли на пополнение собственных оборотных средств, техническое развитие.

Кроме того, в нашем государстве сложилась порочная практика повышения акцизных ставок на спиртовую продукцию при отсутствии реального механизма государственного контроля за её производством. Зачастую акцизные ставки повышаются для увеличения доходной части бюджета, что мы наблюдаем и в настоящее время. Однако на практике это ведет к кризису её сбыта и, как следствие, к снижению объемов производства продукции, ухудшению экономических показателей деятельности предприятий и отсутствию возможности осуществлять модернизацию технологических процессов.

По нашему мнению, для обеспечения технического перевооружения спиртовых предприятий, усиления контроля за производством и оборотом этилового спирта на внутреннем рынке, а также обеспечения соблюдения предприятиями природоохранного законодательства Правительству РМ необходимо осуществить ряд мер экономического, правового и административного характера:

- установить 5-тилетний мораторий на строительство и ввод новых производственных мощностей по производству спирта для обеспечения соответствия спроса и предложения на рынке спиртовой продукции;

- установить систему государственных нормативов, при соблюдении которых возможно принимать решения о вводе дополнительных мощностей по производству спирта в конкретном районе РМ независимо от источников финансирования;
- установить предельный уровень использования производственных мощностей действующим предприятием (не ниже 70-80%);
- устанавливать размер акцизной ставки в соответствии с положением складывающемся на рынке алкогольной продукции;
- направлять в течение 5-10 лет на технологическое перевооружение предприятий, строительство цехов по переработке барды и природоохранных объектов до 10-15% сумм акцизного налога под конкретные договоры и контракты;
- разработать отраслевые нормы расхода всех видов ресурсов на производство 1000 дал спирта, что позволит осуществлять реальный контроль за объемами его производства на каждом конкретном предприятии;
- установить льготные таможенные пошлины на ввоз прогрессивных технологий и оборудования.

Для принятия руководителями спиртовых предприятий решения о внедрении прогрессивных технологий или модернизации и реконструкции существующих технологий специалистам этих предприятий необходимо выполнить следующие работы:

- провести обследование с целью выяснения состояния технических характеристик ёмкостного, теплообменного, энергетического, насосного и другого оборудования, а также складских помещений цеха обработки сырья, котельной, других служб, транспортной, энергетической инфраструктур, системы газо и водоснабжения, очистных сооружений;
- по результатам обследования определить остаточный ресурс имеющегося оборудования и требуемый уровень технического перевооружения;
- изучить прогрессивные технологии, обосновать оптимальную, составить бизнес-план и технико-экономическое обоснование в принимаемой к реализации программе внедрения технологии.

Определим предварительную оценку предложенного проекта модернизации спиртового производства (применительно к предприятию исходной производительностью 3000 дал в сутки), адаптировав методику расчета, предложенную Д.В.Арсеньевым и А.А.Ежковым [1]. В результате модернизации технологического оборудования и установки дополнительного оборудования для производства сухой послеспиртовой барды себестоимость спирта снизится на 12% (за счет экономии тепло, энергоресурсов, воды и затрат, связанных с утилизацией отходов производства). В итоге предприятие получит дополнительную прибыль за счет реализации сухой барды, а также за счет снижения себестоимости спирта.

Приведем исходные данные, на основании которых будет производиться расчет прироста годовой прибыли:

- плановый объем выпуска спирта ($V_{сп}$) – 825000 дал,
- себестоимость спирта до модернизации производства ($C_{сп}$) – 100 леев/дал,
- ожидаемое снижение себестоимости спирта (K) – 12%,
- продажная цена спирта без НДС ($Ц_{сп}$) – 340 леев/дал,
- величина акциза на 1 дал спирта ($A_{сп}$) – 90 леев/дал (2010 год),
- плановый объем производства сухой барды за год ($V_{бар}$) – 5775 т,
- себестоимость сухой барды ($C_{бар}$) – 900 леев/т,
- продажная цена сухой барды без НДС ($Ц_{бар}$) – 1200 леев/т.

Прирост годовой прибыли за счет снижения себестоимости спирта определим по формуле (1):

$$Pr_{сп} = C_{сп} \times K \times V_{сп} \quad (1)$$

$Pr_{сп} = 100 \times 0,12 \times 825000 = 9900000$ леев.

Годовую прибыль за счет реализации сухой барды определим по формуле (2):

$$Pr_{бар} = (Ц_{бар} - C_{бар}) \times V_{бар} \quad (2)$$

$Pr_{бар} = (1200 - 900) \times 5775 = 1732500$ леев.

Прирост чистой прибыли за счет модернизации производства определим по формуле (3):

$$Pr_{чпр} = Pr_{сп} + Pr_{бар} \quad (3)$$

$Pr_{чпр} = 9900000 + 1732500 = 11632500$ леев.

Допустим на техническое перевооружение данного производства используется 15% годовой суммы акцизного налога, что составляет 11137500 леев; 70% прибыли, полученной за счет реализации сухой барды (1212750 леев) и 100% прибыли, полученной за счет снижения себестоимости спирта. Общая сумма составит 22250250 леев (11137500 + 1212750 + 9900000) или 1780020 долларов США (при курсе 12,5 леев за 1 доллар).

По оценкам специалистов, стоимость сушильного оборудования и дополнительные затраты на модернизацию могут составить 6 млн. дол. Следовательно, согласно выше произведенным расчетам, эти затраты могут окупиться в течение 3,37 лет.

Достичь экономического и социального прогресса в условиях глобальной экономики и отраслевой конкуренции возможно только тогда, когда технологическое перевооружение спиртовых предприятий и организация управления обеспечивают достижение оптимальных продуктов на выходе, а также наибольшие границы возможного дохода от их реализации в сложившихся условиях рынка с учетом требований экологической безопасности окружающей среды.

Литература

1. *Арсеньев Д.В., Ежков А.А.* Реинжиниринг спиртовых производств – комплексный подход к проблеме утилизации послеспиртовой барды// //Производство спирта и ликероводочных изделий. - М.:Пищепромиздат, 2009, № 2, с.14-15

2. *Лебедев В.* Сушка барды по-китайски//Ликёроводочное производство и виноделие, 2005, №2, с.10-12
3. *Лозанская Т.И., ёудякова Н.М.* Техничко-экологические аспекты комплексной переработки вторичных ресурсов спиртовой отрасли//Производство спирта и ликероводочных изделий. - М.:Пищепромиздат, 2007, с.20-22
4. *Поляков В.А.* Актуальные проблемы повышения эффективности использования вторичных сырьевых ресурсов при переработке зерна на спирт//Перспективные направления научно-технического развития спиртовой и ликероводочной отрасли пищевой промышленности. – М.:Пищепромиздат, 2007, с.5-9

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Екатерина Викторовна КРЮКОВА, *старший преподаватель кафедры «менеджмента и финансов», Астраханского Государственного Университета*

Свободные экономические зоны открыты для беспрепятственного внедрения инвестиций и, кроме этого, выведены из равновесия со своей внешней средой за счет особо благоприятных естественных условий, преференциального правового режима, развитой инфраструктуры, а также отрыва от прочих территорий в уровне технологического развития.

В различных вариантах в мире создано, по оценкам специалистов, от 600 до 1000 и более зон. Отсюда вся совокупность благоприятных условий, характеризующих свободную экономическую зону, распределяется по четырем группам: естественные, правовые, инфраструктурные и технологические условия.

Естественные условия представляются множеством факторов спонтанного происхождения, не являющихся продуктом сознательной деятельности. Из них для свободной зоны наиболее важны ее естественные размеры: чем они меньше, тем дешевле обойдется ее инфраструктурное обустройство и тем больше внешних инвестиций будет приходиться на единицу площади. Выгодное географическое положение зоны - это ее близость к международным морским и воздушным портам, позволяющая непосредственно пользоваться услугами глобальной экономической инфраструктуры. Наконец, высокий ресурсный потенциал - это та обязательная естественная база, на которой способна осуществляться интенсивная предпринимательская и инвестиционная деятельность.

В правовые условия, кроме льгот (которые должны быть многообразны и значительны), следует также включать расширение прав местных властей и государственные гарантии (особенно в отношении иностранных инвестиций). Инфраструктурные условия представляются, прежде всего, множеством направлений инвестирования: чем инфраструктура, а следовательно, и сама зона, более развиты, тем больше у них таких направлений.

Сформировавшаяся зона должна быть "изнутри больше, чем снаружи", по свободному объему своего экономического пространства на порядок превосходя любую другую территорию сопоставимых размеров и конкурируя лишь с экономикой в целом на предмет полной "перекачки" из нее свободных инвестиций. Интенсивность же их притока будет непосредственно определяться пропускной способностью каналов внешних связей, т.е. развитостью связей зоны с внешней средой. Технологические условия зоны тоже можно охарактеризовать в трех основных аспектах.

Первый - это безусловная новизна применяемых технологий, опирающаяся исключительно на последние достижения науки.

Второй - потенциал совершенствования технологии. В качестве же третьего аспекта мы выделяем совместимость всех новейших технологий в одном технологическом укладе.

В работах современных экономистов, посвященных проблемам ОЭЗ, их сущность трактуется широко и определяется как инструмент выборочного сокращения масштабов государственного вмешательства в экономические процессы или как форма государственного партнерства. Такое понимание свободной зоны охватывает весь спектр деятельности, связанный с действием преференциального режима хозяйствования.

При таком подходе свободная зона - это не столько обособленная пространственная территория, сколько часть экономического региона, где введена и применяется определенная система льгот и стимулов для бизнеса, не используемая в других его частях.

Совершенно очевидный факт, что экономические зоны- это поддержка рентабельных коммерческих проектов и стимулирование эффективных инвесторов, для которых государство создает комфортные условия деятельности. Необходимо стремиться к тому, чтобы в зонах размещались производства, которые ориентированы на экспорт продукции, не имеющие аналогов на территории России, это может создать оптимальный эффект неискаженной конкурентной среды на российском рынке.

Частный бизнес привлекается в ОЭЗ, тогда, когда, государство принимает активное участие в создании инфраструктуры. Государство финансирует строительство дорогов, водоснабжения, электрификации. Это создание инженерной и транспортной инфраструктуры за счет бюджетных средств, включая внешнюю социальную инфраструктуру: жилье, детские сады, школы -и все необходимое для жизни и деятельности специалистов.

Однако наличие всех указанных условий на какой-либо территории еще не превращает ее в свободную зону. Их следует считать лишь начальными условиями, необходимыми и достаточными для ее создания, на их основе зона формируется как самоорганизующаяся система, подчиняясь объективным синергетическим законам.

Эти законы заставляют любую реальную систему эволюционировать от менее устойчивого состояния к более устойчивому. Устойчивое состояние в синергетике характеризуется минимальным производством энтропии или минимальной потерей информации, что на языке современной экономической теории называется трансакционными издержками, связанными с необходимостью воспроизводства экономической информации, которая постоянно или утрачивается, или морально устаревает. Потере информации в обществе препятствует институциональная инфраструктура. Чем более она развита, тем меньше информации теряется.

Участники создания разработки и функционирования СЭЗ	Положительные факторы Входа и Выхода В Свободные экономические зоны на территории регионов			
	ВХОД		ВЫХОД	
Государство	Финансирование в регион бюджетных средств. Обеспечение инфраструктуры региона	Кредитование. Государственная программа поддержки резидентов СЭЗ. Ответственность. 0% налоговых сборов.	Синергетический эффект в виде часно-государственного партнерства.	Возмещение в виде налогов в долгосрочной среднесрочной перспективе.
Регион	Привлечение собственного капитала.	Помощь, консультация, привлечение инвесторов, прогнозирование. Субсидирование. Банк-частник. Аккумуляция денежных средств.	Развитие региона. Экономический рост.	Приоритетность. Форсайт. Инвестирование в СЭЗ краткосрочный, долгосрочный период.
Компании	Постройка объектов на территории СЭЗ.	0% налоговых сборов. Преференции.	Поддержка частных со стороны региональной и федеральной власти.	Прибыль. Сокращение затрат. Экспорт продукции. Создание инновационных точек роста.
Местное население	Занятость. Создание рабочих мест. Заработная плата в среднем 10 000 руб.	Развитие науки в сфере человеческих ресурсов.	Благополучие населения. Образование. Рынок труда. Здравоохранение.	Инновационная продукция или услуга. Знание. Умение. Технологический уклад.

Рис. 1. Основные положительные факторы, влияющие на функционирование СЭЗ.

Участники создания разработки и функционирования СЭЗ	Отрицательные факторы Входа и Выхода в Свободные экономические зоны на территории регионов			
	ВХОД		ВЫХОД	
Государство	Минимальные затраты финансирование бюджетных ассигнований в инфраструктуру СЭЗ.	Отсутствие государственной поддержки.	Слаборазвитая инженерная и транспортная инфраструктура.	Узкая практика создания СЭЗ, где государство вкладывает меньше в инфраструктуру.
Регион	Недостаточное финансирование собственных средств в регион, СЭЗ	Низкая привлекательность инвесторов в регион.	Недостаточное количество бюджетных ассигнований для развития инфраструктуры.	Поиск инвесторов. Риск с учетом неопределенности.
Компании	Постройка объектов на территории СЭЗ без существенной поддержки в кредитовании.	Особый режим осуществления предпринимательской деятельности, при котором государство частично берет на себя обязательства. Высокие административные барьеры (проверки)	Низкая конкурентное преимущество, позволяющая создать на СЭЗ благоприятную среду для организации.	7-10 лет СЭЗ в регионе раскрывает свой потенциал. низкий уровень предпринимательской активности.
Местное население	Низкая занятость. Сокращение рабочих мест в кризисный период.	Низкая наукоемкость. Сокращение инновационных идей в новые технологии.	Сокращение рабочих мест	Низкий социальный эффект

Рис. 2. Основные отрицательные факторы, влияющие на функционирование СЭЗ.

К неблагоприятным моментам, оказывающим отрицательное воздействие на иностранных инвесторов российских СЭЗ, можно отнести крайне слабое развитие их инфраструктуры. Сюда, прежде всего, относится транспорт, системы телекоммуникаций, связь гостиничный сервис.

Вторая причина торможения СЭЗ в России в отсутствии налоговых льгот для участников СЭЗ. Без этого никто в СЭЗ не пойдет. Кроме налоговых льгот свободная зона требует также предварительных вложений в создание инфраструктуры. Эти деньги должно найти государство, которое у нас стеснено в своих бюджетных возможностях. Министерство финансов и Министерство по налогам и сборам ведут изнурительную борьбу за каждую копейку бюджетных доходов. Поэтому проекты, дающие дивиденды в будущем, им не хочется поддерживать, а тем более выделять для них какие-то ресурсы.

Представляется целесообразным, чтобы проекты, реализуемые в рамках ОЭЗ, были связаны единой концепцией, формировали целостный кластер, например, чтобы планируемые к строительству предприятия были взаимодополняющими. Реализация региональной кластерной политики в рамках создания особых экономических зон способствует повышению эффективности коммуникации между бизнесом и властью, формирование единого представления о развитии бизнеса и региона.

Таким образом, совокупность всех преференций от реализации инвестиционного проекта в российской особой экономической зоне дает потенциальным компаниям-резидентам от 20-30 % экономии на издержках, что в рыночных условиях предоставляет компаниям солидное конкурентное преимущество.

Актуальной остается проблема отсутствия четко сформулированных целей создания свободных экономических зон, не противоречащих интересам регионов. Так как многие видят, как правило, в таких зонах лишь одну сиюминутную привлекательную сторону – перспективу получения льгот по полному или частичному освобождению от налогов.

Также многие полагают, что свободные экономические зоны помогут избавиться от проблем, которые решить без их создания ни в состоянии: плохого состояния инфраструктуры, развала производства, безработицы, тяжелой социальной обстановки. При этом не задумываясь о том, кто же тогда в такую свободную зону придет со своим капиталом?

Между тем, как было отмечено выше, система предоставляемых свободной зоне льгот должна служить инструментом реализации имеющихся сравнительных преимуществ данного региона, а не механизмом компенсации имеющихся недостатков или отсутствующих здесь факторов развития. Что касается российских зон, то они на данном этапе могут привлечь иностранных инвесторов не широтой фискальных льгот и даже не дешевизной рабочей силы, но скорее всего перспективой освоения обширного отечественного рынка. Именно это должно быть поставлено в центр конкретных зональных проектов.

Важная цель организации свободных зон – это стимулирование экономики региона или конкретной отрасли производства. Однако, в истории создания свободных зон присутствует такая цель, как использование свободных зон в качестве регионального метода модернизации экономики в условиях ее перехода от административных принципов функционирования к рыночным.

Оценивая влияние создания свободной зоны на развитие региональной экономики необходимо учитывать наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества. Весь набор применяемых льгот должен служить инструментом реализации определенных преимуществ региона, а не средством возмещения отсутствующих факторов развития.

Важно иметь в виду, что не налоговые льготы являются решающим стимулом привлечения инвестиций. При современных масштабах распространения свободных экономических зон более важными факторами в этом отношении являются инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, простота административных процедур. Одним из определяющих моментов остается политическая стабильность в стране размещения свободной экономической зоны.

Создание особых экономических зон направлено на привлечение инвестиций в экономику страны, ее диверсификацию и вывод на инновационный путь развития. Несмотря на неблагоприятную ситуацию в экономике Российской Федерации, ОЭЗ продолжают функционировать с высокой социальной и экономической эффективностью.

В настоящее время в 13 ОЭЗ, созданных на территории Российской Федерации, зарегистрировано 173 резидента ОЭЗ, объем инвестиций резидентов ОЭЗ составил 19 млрд.руб., на территории ОЭЗ создано 7,1 тыс. рабочих мест, объем произведенной продукции (работ, услуг) резидентов ОЭЗ превысил 11 млрд.руб. Завершено строительство 47 объектов инженерной, транспортной и инновационной инфраструктуры ОЭЗ.

В связи со значительным ограничением возможностей бюджетов всех уровней в неблагоприятных экономических условиях РосОЭЗ совместно с Минэкономразвития России готовит предложения по оптимизации функционирования ОЭЗ, включая создание ОЭЗ без участия бюджетных средств и использование новых инструментов привлечения внебюджетных средств на строительство объектов инфраструктуры особых экономических зон. Для снижения издержек резидентов ОЭЗ при осуществлении деятельности на территории ОЭЗ, а также привлечения дополнительных финансовых средств на реализацию инвестиционных проектов на территориях особых экономических зон РосОЭЗ разработана программа поддержки резидентов ОЭЗ в условиях мирового финансового кризиса.

Указанная программа предусматривает реализацию комплекса мер, направленных на оказание содействия резидентам ОЭЗ в получении долгосрочных кредитов, снижение арендной платы за земельные участки и объекты недвижимости, предоставление льгот на технологическое присоединение, в решении социальных и кадровых вопросов резидентов ОЭЗ. Одним из инструментов государственного регулирования сегодня выступают особые экономические зоны, которые создаются для реализации так называемых «прорывных проектов» в приоритетных сферах экономики.

Кроме того, ограниченный размер ресурсов в условиях экономического кризиса на сегодняшний день, обуславливает разработку приоритетных инвестиционных программ, для реализации которых целесообразно выбрать территории, имеющие для этого наиболее благоприятную инфраструктуру, что обеспечит ускоренное их развитие и достижение необходимых результатов. За счет концентрации средств, материальных, кадровых, научно-технических и, в первую очередь и обязательно, инновационных ресурсов, СЭЗ способны играть роль центров (точек) роста, которые в дальнейшем иницируют активизацию экономики страны в целом.

Инвестиционные проекты предлагает уникальную возможность бизнесу для воплощения индивидуальных и корпоративных идей. Проекты по созданию ОЭЗ предоставлена государственная поддержка в виде бюджетного финансирования и средств федеральных инвестиционных программ. Задачами создания инженерной (объект водоснабжения) инфраструктуры ОЭЗ должны решаться в рамках развития государства. За счет средств государственного бюджета, специальных федеральных инвестиционных программ должны быть построены газопровод и энергетические установки. К рассмотрению о создании ОЭЗ принимаются частные инвестиции. Несмотря на масштабность реализуемых проектов, общий срок окупаемости частных инвестиций произойдет за 12 лет. Экономический эффект окупаемости инвестиций обуславливается следующими факторами:

- конкурентное преимущество
- отсутствием издержек по созданию инфраструктуры
- раскрученным брендом ОЭЗ любого типа

Инвестиционные риски, рост процентных ставок по кредитам и сохранение устойчивой тенденции к снижению рентабельности предприятий спровоцировали отток как отечественных, так и иностранных инвестиций из реального сектора экономики.

Таким образом, сохранение на приемлемом уровне не только портфельных, но и прямых инвестиций из-за слабого государственного стимулирования, из-за отсутствия четкой глобальной программы действий на федеральном

уровне, было поставлено под вопрос. От правительства требуется в срочном порядке осуществить комплекс мер, направленных на стимулирование иностранных инвесторов, обеспечение благоприятного инвестиционного климата в стране, устранение барьеров на пути иностранных инвестиций и принятие общепризнанных стандартов в отношении иностранных инвесторов. Необходимо также восстановить доверие к банковской системе в целом, сохранить стабильность и конвертируемость рубля. Но начинать надо как всегда, с законодательной базы. Работа по совершенствованию законодательной базы шла по двум направлениям - совершенствование внутри российского законодательства в сфере привлечения иностранных инвестиций, а также подготовка и заключение международных договоров о поощрении и взаимной защите капиталовложений и договоров об избежании двойного налогообложения.

Региональный аспект программы - стимулирование инвестиционного рейтинга субъектов РФ. Конкуренция их за привлечение инвестиций способствует росту инвестиционного рейтинга страны в целом. Преференциальный режим должен стать одним из факторов данного стимулирования. При этом для зон, создаваемых в северных и северо-восточных регионах, стимулами должны стать не только государственные преференции, но и прямые государственные инвестиции, пропорциональные привлечению частных капиталов.

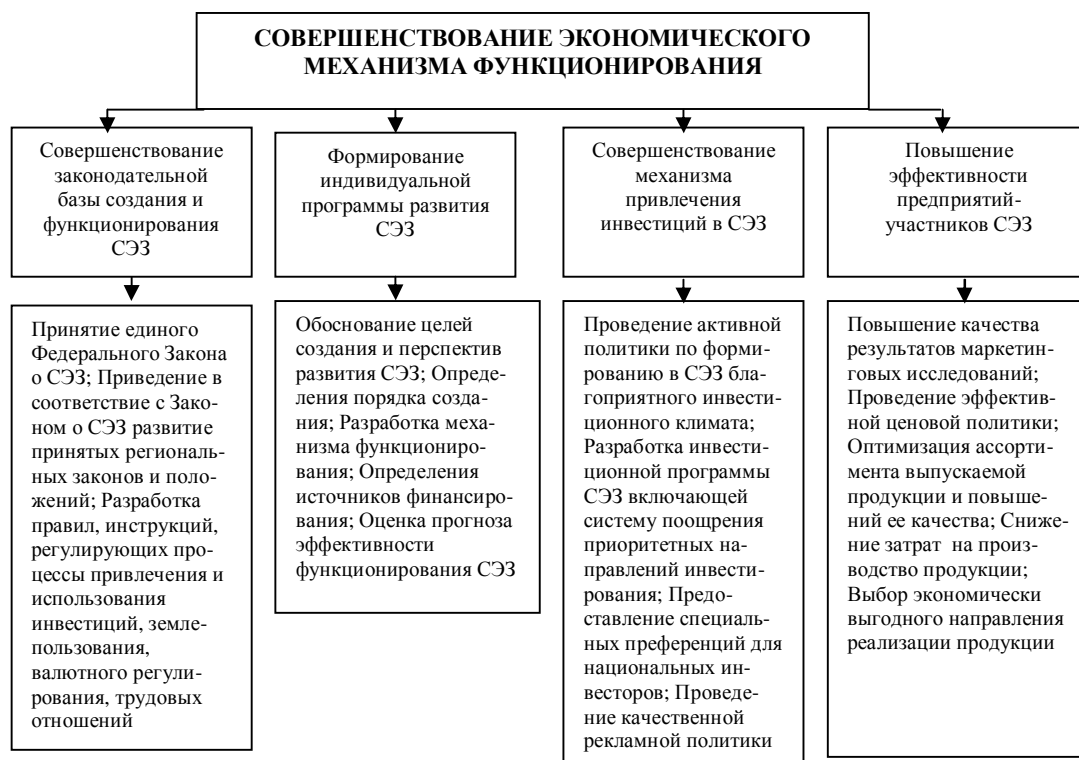


Рис.3. Основные направления совершенствования экономического механизма функционирования СЭЗ

Установление деловых связей всегда было ключевым элементом удачного развития бизнеса, ведь они ведут к новым идеям, к более быстрому обмену информацией и эффективному разделению труда. Поэтому в условиях возрастающей конкуренции в мировом масштабе, с одной стороны, и потребности развития внутренних регионов, с другой, необходимо развитие всесторонних деловых связей между бизнесом, государством и наукой.

Но формирование таких связей является сложной задачей в силу того, что желаемая цель установления деловых связей либо слишком неясна (как, например, «способствование успешному развитию региона»), либо слишком ограничена (если это проведение конкретного мероприятия). Кроме того, описаниям проектов часто недостает ясных директив по поводу процесса принятия решений и реальных критериев оценки.

Обобщая все вышеизложенное, необходимо отметить следующее. Каждое экономическое явление, экономический механизм имеет и положительные и отрицательные последствия, имеет своих сторонников и противников. Несмотря ни на что, СЭЗ – это неотъемлемый механизм рынка, необходимый для аккумуляции и перераспределения мирового финансового капитала, а в рамках национальной экономики еще и важный дополнительный источник финансирования национальных проектов.

1. Шеховцов А., Шестакова М., Громов А. свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России. Вопросы экономик-М.,2000.-№10.
2. Савин В. Нужны ли в России свободные экономические зоны? Мировая экономика и международные отношения-М.,2005-№3.
3. Гурьев В.В., Салыкин П.М., Уваров В.А. Свободные экономические зоны Дальнего Востока: начало пути. Экономическая жизнь Дальнего Востока-М.,1993 -№1.
4. Шеховцов А., Шестакова М., Громов А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России. Вопросы экономики. – М., 2001. - № 10.
5. Кузнецова О.В. О некоторых проблемах федерального регулирования экономического развития регионов России -М., 2002. -№ 4.

MASURILE ANTICRIZA ACCENTUEAZA CRIZA ECONOMICA IN ROMANIA ?

Logica BANICA, Senior lecturer Ph.D.,

Dana PIRVU, Lecturer Ph.D.,

Alina HAGIU, Assistant Professor, Ph.D Candidate

Faculty of Economic Sciences, University of Pitesti, Romania

Abstract. *The corporation activity represents an important factor for the economies of all the States due to the economic and social effects that it generates. The conditions of tax nature have an influence on corporations investment localization decisions and capital flows so that the policy of each state in the field of corporative income tax payment must constitute the object of a very careful analysis. Reducing taxation rates of the corporate incomes in various member states of the European Union, as an effect of the tax competition, represents the compliance with an international trend, being only to a small extent the result of the government will.*

In the European Union, Romania has one of the lowest income tax rates as compared to other member states. Starting with 2005, the income tax rate that applies to the taxable profit is of 16%. Through the Government Emergency Ordinance no. 34/2009, we brought modifications concerning the due profits tax, in the sense of the introduction of the obligatorily to pay a minimum tax, no matter if the companies have a profit or not. This is a tax measure that discourages both the Romanian and the foreign companies, but supports the increase of the State budget revenues.

1. Introducere

În România au apărut după anii '90, la început mai timid, apoi cu mai multă încredere, investiții străine directe, ale întreprinzătorilor externi. Este de reținut atenția acordată de investitorii străini în perioada pre-aderare și ulterior, în contextul integrării europene, reflectată în rapoartele și graficele obținute. De asemenea, criza economică mondială afectează și țara noastră și ea se reflectă în rezultatele financiare obținute la sfârșitul anului 2008. Există însă și suficiente argumente care motivează companiile străine să investească în economia românească, cum ar fi pregătirea forței de muncă, materii prime relativ ieftine, concurența redusă în multe domenii etc. Deși rata redusă de impunere de 16% a constituit până în anul 2009 un atu al României în atragerea investițiilor străine, noile măsuri fiscale luate de Guvern, privind impozitarea veniturilor firmelor, constituie un regres fiscal, justificabil doar ca măsură anti-criză, cu rezultate aparent pozitive și pe termen scurt, pentru bugetul statului, în detrimentul dezvoltării firmelor cu capital românesc și străin⁴.

Pe fondul unui nivel scăzut al impozitării veniturilor companiilor și având avantajul apartenenței sau viitoare apartenențe la Uniunea Europeană, țările din Centrul și Estul Europei au devenit o destinație importantă pentru investițiile străine directe în ultimii ani. Cu o populație totală care depășește puțin 100 milioane locuitori, CEE – 10 (Bulgaria, Cehia, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, România, Slovacia și Slovenia) au atras 174,1 miliarde \$ prin investiții străine directe între 2001 și 2006. În aceeași perioadă, Brazilia (cu o populație de 186 milioane locuitori) a primit 99,8 miliarde \$ din investiții străine directe, Rusia (142 milioane locuitori) 65,7 miliarde \$ și India (1,1 miliarde locuitori) 37 miliarde \$.

În topul statelor membre ale Uniunii Europene se află **Bulgaria și România**⁵ care au reușit să atragă, în medie, investiții străine directe reprezentând 15%, respectiv 8% din PIB cu o cotă de impozitare a veniturilor companiilor de 15% și 16%. Ungaria și Slovacia au reușit să atragă, în medie, investiții străine directe reprezentând 6% din PIB cu o cotă de impozitare a veniturilor companiilor de 17,5%, respectiv 19%. În schimb, în țările care au practicat cote mari ale impozitului pe veniturile companiilor (Spania, Germania, Italia, Franța) intrările de investiții străine directe, ca pondere în PIB, au fost modeste.

Prin urmare, alături de dimensiunea pieței interne, evoluția cursului de schimb, costul forței de muncă și integrarea economică, **nivelul impozitării veniturilor companiilor** constituie un factor determinant în atragerea investițiilor străine directe. O excepție, de la această regulă o reprezintă Cipru, Luxemburg, Malta și Belgia, țări care, în prezent, prezintă o serie de trăsături specifice paradisurilor fiscale, reușind să atragă capitalurile străine prin alte instrumente decât nivelul redus al cotei impozitului pe veniturile companiilor (spre exemplu, posibilitatea înființării companiilor „off-shore”, scutiri de la plata impozitului pe profit pentru societățile care investesc în înalta tehnologie, scutiri de la plata impozitului pe dividende ș.a.).

2. Atragerea investițiilor straine directe in Romania

După 1990, România a cunoscut o evoluția continuă în domeniul investițiilor străine directe, cu accent pe perioada pre-aderare și post-aderare la Uniunea Europeană. Conform statisticilor date publicității de către Oficiul Național al Registrului Comerțului și Institutul National de Statistica [2], la sfârșitul lunii ianuarie 2009, numărul societăților cu participare străină la capital și capitalul social subscris la sfârșitul anului 2008 era de 159.927, având o valoare a capitalului social subscris de 63.426.984,9 mii lei.

Urmărind graficul din figura 1, care reprezintă evoluția numărului de societăți și a capitalului străin investit în perioada 1991-2008, constatăm tendința de creștere a numărului de societăți comerciale cu participare străină la capital și valorii capitalului social subscris de către acestea. Un factor cu influență importantă în atragerea investițiilor străine directe îl reprezintă îndeplinirea condițiilor acquis-ului comunitar și atragerea de fonduri europene, în perioada pre-aderării la Uniunea Europeană (2004-2006) și integrarea europeană (2007).

Începând cu anul 2004 (anul inițierii reformei fiscale în România, prin introducerea cotei unice), valoarea capitalului social subscris de societățile comerciale cu participare străină la capital s-a dublat față de anul precedent, iar în perioada 2004-2008 valoarea acestuia a depășit suma înregistrată între anii 1991-2003.

Impozitul pe profit constituie o sursă importantă de alimentare a bugetului de stat al României, dar și un instrument fiscal de influențare a deciziilor de localizare a investițiilor străine directe. Potrivit **Codului Fiscal al României** adoptat la 22.12.2003 și actualizat la 01.01.2009⁶, reglementările legislative cu privire la impozitul pe profit sunt următoarele:

⁴ Pîrvu, D., Hagiu, A., Voicu-Olteanu, C., *Finanțe transnaționale*, Editura SITECH, Craiova, 2009

⁵ Matei, Gh., *Politici și tehnici fiscale în UE*, suport de curs, p.37-39

⁶ http://www.avocatnet.ro/content/articles/id_14307/Codul-Fiscal/alRomaniei

Profit impozabil = venituri totale - cheltuieli totale - venituri neimpozitabile + cheltuieli nedeductibile

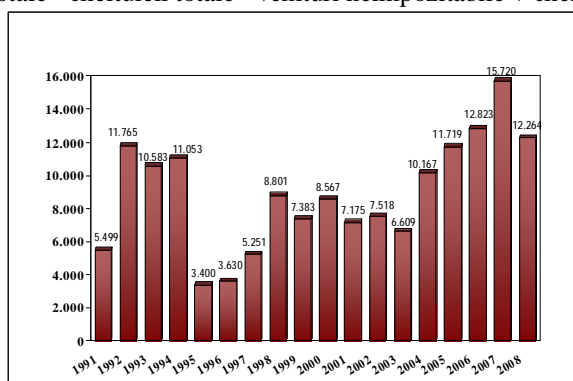


Figura 1. Evoluția numărului de societăți cu participare străină la capital în perioada 1991-2008

Veniturile neimpozitabile sunt: dividendele, diferențele favorabile de titluri de participare, venituri din anularea cheltuielilor pentru care nu s-a acordat deducere, veniturile din reducerea sau anularea provizioanelor pentru care nu s-a acordat deducere, veniturile din recuperarea cheltuielilor nedeductibile.

Din categoria cheltuielilor nedeductibile fac parte:

- cheltuieli cu impozitul pe profit;
- dobânzile, majorările de întârziere, amenzile, confiscările datorate către autoritățile române;
- cheltuieli privind bunurile de natura stocurilor sau a activelor corporale constatate lipsă din gestiune ori degradate.
- cheltuieli de protocol care depășesc limita de 2% aplicată diferenței rezultate dintre totalul veniturilor impozabile și totalul cheltuielilor aferente veniturilor impozabile, mai puțin cheltuielile cu impozitul pe profit și cheltuielile de protocol;
- cheltuielile cu serviciile de management, consultanță, asistență sau alte prestări de servicii, pentru care contribuabilii nu pot justifica necesitatea prestării.

Conform Codului Fiscal, cota de impozit pe profit care se aplică asupra **profitului impozabil este de 16%**, cu anumite excepții. În luna aprilie 2009, Ordonanța de Urgență a Guvernului nr.34 a adus o serie de modificări în ceea ce privește modalitatea de aplicare și impozitul minim. Prin cota de impozitare (16%) percepută și caracterul nediscriminatoriu al tratării investițiilor străine directe în raport cu capitalul autohton, România a înregistrat o creștere a investițiilor străine, în special după anul 2005, reușind un salt spectaculos în perioada 2007-2008. Aderarea României la UE a însemnat îndeplinirea unor angajamente de eliminare a multor măsuri fiscale dăunătoare, care cuprindeau numeroase facilități fiscale selective (pentru „zone defavorizate”, „întreprinderi mici și mijlocii”, „parcuri industriale”, „investiții cu impact semnificativ în economie” etc). Desființarea acestor scheme de stimulare fiscală a avut efecte benefice pentru țara noastră.

3. Măsuri anticriza cu efect negativ asupra investițiilor străine directe în România

În cadrul Uniunii Europene, România are una dintre cele mai mici rate de impunere a profitului dintre Statele Membre. Interesele sale în domeniul impozitării se situează mai aproape de zona mediană: este de acord cu extinderea armonizării fiscale, fiind o țară relativ mare și cu un sector financiar puțin dezvoltat, se consideră o posibilă perdantă în contextul unei concurențe fiscale dăunătoare⁷. Pe de altă parte, România este alături de statele care se opun micșorării disparităților fiscale, în sensul că societatea are o disponibilitate limitată pentru bunuri furnizate public și pentru plata impozitelor cerute de această furnizare.

Din anul 2005, contribuabilii, persoane juridice române plătitoare de impozit pe profit, au avut obligația să plătească o cotă unică de impozitare de 16%.

Prin **O.U.G. nr. 34/2009** s-au adus **modificări privind impozitul pe profit datorat**, în sensul introducerii obligativității de a plăti un impozit minim, indiferent dacă firmele realizează sau nu profit.

Astfel, toți contribuabilii, persoane juridice române plătitoare de impozit pe profit, au obligația să plătească un **impozit minim**, stabilit în funcție de **veniturile totale înregistrate în anul anterior**, în cazul în care acestea nu realizează profit impozabil în anul curent, sau impozitul pe profit calculat este mai mic decât cel minim prevăzut de Ordonanța de urgență.

Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 34/2009 cu privire la rectificarea bugetară pe anul 2009 și reglementarea unor măsuri financiar-fiscale instituie impozitul pe profit minim, între 2.200 de lei și 43.000 de lei, determinat în funcție de veniturile societăților comerciale. Potrivit acestui normativ, impozitul pe profit minim anual, calculat în funcție de veniturile anuale totale înregistrate la data de 31 decembrie a anului precedent, se stabilește astfel:

Tabel nr. 1 Calcularea impozitului minim conform OUG nr. 34/2009 (lei)

Nr. Crt.	Venituri totale anuale cuprinse între:		Impozit minim anual
	Nivel minim	Nivel maxim	
1.	0	52.000	2.200
2.	52.001	215.000	4.300
3.	215.001	430.000	6.500
4.	430.001	4.300.000	8.600
5.	4.300.001	21.500.000	11.000
6.	21.500.001	129.000.	22.000
7.	129.000.001	>129.000.001	43.000

⁷ Drăcea, M., Ciurezu, T., *Presiunea fiscală în țările membre UE: cauzele și efectele reducerii acesteia*, Revista Finanțe-Contabilitate, București, nr. 2/2004

Conform OUG nr. 34/2009, impozitul minim se va aplica în cazul firmelor al căror **impozit pe profit se situează sub nivelul aferent intervalului veniturilor în care se încadrează**.

Pentru încadrarea în tranșa de venituri totale anuale, se vor scădea din veniturile totale obținute:

- a) veniturile din variația stocurilor;
- b) veniturile din producția de imobilizări corporale și necorporale;
- c) veniturile din exploatare, reprezentând cota-parte a subvențiilor guvernamentale și a altor resurse pentru finanțarea investițiilor;
- d) veniturile din reducerea sau anularea provizioanelor pentru care nu s-a acordat deducere, conform reglementărilor legale;
- e) veniturile rezultate din anularea datoriilor și a majorărilor datorate bugetului statului, care nu au fost cheltuieli deductibile la calculul profitului impozabil, conform reglementărilor legale;
- f) veniturile realizate din despăgubiri de la societățile de asigurare;
- g) veniturile neimpozabile, prevăzute expres în acorduri și memorandumuri aprobate prin acte normative.

Cotele forfetare de impozit au intrat în vigoare începând cu trimestrul al II-lea al anului 2009, toți contribuabilii fiind obligați să plătească cel puțin impozitul minim, chiar dacă aceștia înregistrează pierdere sau valoarea veniturilor lor este 0 în acest trimestru.

În cazul în care impozitul pe profit calculat, potrivit prevederilor Codului fiscal, este mai mare decât cel calculat prin cotele forfetare, contribuabilul va datora bugetului de stat **impozitul cu valoarea cea mai mare**. Potrivit Ordonanței, contribuabilii înființați în cursul anului nu vor fi obligați să plătească impozitul minim (cotele forfetare) în anul în care aceștia se înființează la Oficiul Registrului Comerțului, însă sunt obligați la determinarea impozitului pe profit în conformitate cu prevederile Codului fiscal.

Societățile care se înființează ca urmare a **operațiunilor de reorganizare (fuziune sau divizare)** sunt obligate să ia în calcul, pentru determinarea impozitului minim datorat, **veniturile societăților din care acestea s-au desprins sau pe care acestea le-au preluat**. Astfel, dacă un contribuabil s-a înființat prin fuziunea a două sau mai multe societăți, pentru determinarea impozitului minim datorat, **veniturile totale anuale** vor fi **veniturile însumate** ale societăților participante la fuziune, înregistrate la data de 31 decembrie a anului precedent. În cazul divizării, se vor lua în calcul veniturile înregistrate în anul precedent de către societatea din care s-a desprins, proporțional cu valoarea activelor și pasivelor transferate, conform proiectului de divizare.

Prevederile privind impozitul minim datorat **nu se aplică societăților aflate în inactivitate temporară** înscrisă la Registrul Comerțului, conform prevederilor art. 237 din Legea 31/1990 privind societățile comerciale. În cazul în care societatea intră în inactivitate temporară în cursul anului, aceasta este obligată să plătească cel puțin impozitul minim pentru perioada cuprinsă între începutul anului și data când este înregistrată la Registrul Comerțului cererea de mențiuni. Similar se procedează și dacă o societate iese din inactivitate în cursul anului, aceasta calculând impozitul pentru perioada rămasă până la sfârșitul anului respectiv.

Introducerea impozitului minim pe profit pentru firme, stabilit în funcție de veniturile înregistrate la sfârșitul anului 2008, a reprezentat o **masura anticriză** introdusă de Guvernul României, **o soluție pentru creșterea veniturilor bugetare ale statului**, dar **nu a constituit o măsură de atragere a capitalului străin în România**.

Toate aceste prevederi ale OUG 34/2009 **nu au fost agreate de mediul de afaceri**, considerându-se că o firmă care are o cifră de afaceri de 50.000 de lei, cu venituri nete foarte scăzute, undeva la nivelul unui salariu mediu, va ajunge la faliment. Deși autoritățile naționale neagă că **impozitul minim pe profit ar avea o legătură cu criza economică** pe care o traversează România, este clar că este o măsură fiscală care descurajează firmele românești și pe cele străine, dar favorizează bugetul de stat. Introducerea acestui tip de impozitare demonstrează și **imposibilitatea instituțiilor fiscale de a de a controla fenomenul evaziunii**.

În timp ce în alte State Membre ale Uniunii Europene se iau măsuri concrete anticriză, de **stimulare a afacerilor**, la noi se pare că are prioritate Bugetul. De exemplu, în Franța⁸, pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial s-a stabilit că se poate înființa o firmă online, cu capital social 1 euro, iar în Ungaria, sunt operaționale reducerile de taxe în primii trei ani de la înființarea unei firme, pe considerentul că o companie la început înregistrează pierdere și apoi intră pe profit, din al 2-lea sau al 3-lea an de existență.

Mulți analiști au considerat că nu este benefică ideea de a aplica această Ordonanță privind impozitarea întreprinderilor, indiferent dacă fac sau nu profit. Acest nou impozit pe profit este de fapt un impozit pe cifra de afaceri, ceea ce nu este obligatoriu ca el să se asocieze, într-un exercițiu financiar, cu apariția unui profit.

Întrebarea firească care se pune în acest nou mediu fiscal creat: **stimulează aceasta masura fiscală investițiile?** Mulți dintre specialiștii în finanțe și managerii de întreprinderi din mediul privat au afirmat că impozitul în condiții forfetare va șterge de pe harta economică o mulțime de firme mici și va ține la distanță o mare parte din investitorii străini.

Este important să facem următoarea precizare: înainte de introducerea impozitului minim, **impozitul pe profit platit de către filialele din România ale corporațiilor era mai mic** deoarece acestea puteau utiliza **diverse strategii de optimizare fiscală** (mecanismul preturilor, al împrumuturilor intra-grup). Aceasta poate constitui una dintre cauzele principale ale fenomenului de descurajare a investițiilor străine directe în țara noastră.

Autorii acestui articol au proiectat un sistem informatic⁹ care să-i ajute în analiza comparativă a influenței fiscalității asupra firmelor care dețin capital străin. Acest software realizat în mediul Access¹⁰, numit **"Sistem de Evaluare a Influenței Fiscalității asupra investițiilor străine directe – SEIF"** este un instrument economic deosebit de util, atât pentru potențialii

⁸ World Investment Report 2007, UNCTAD

⁹ Barbu, Gh., Bănică, L., *Sisteme informatice prin exemple*, Editura Universității din Pitești, 2009

¹⁰ Bănică, L., *Aplicații informatice în ACCESS*, Editura Universității din Pitești, 2009

investitori, cât și pentru companiile transnaționale care vor să-și extindă activitatea sau să se reorienteze către alte domenii sau alte state, mai atractive, care acordă facilități mai mari. Deși în această lucrare SEIF este destinat prelucrării datelor din județul Argeș, el este un *software generalizabil*, un *sistem informatic modern*, prin care se regândește modul de abordare a unei afaceri într-o altă țară, bazat pe date concrete, corelate și prelucrate statistic. Modificând datele primare referitoare la impozitare și alegând firmele concurente reprezentative din segmentul de piață vizat, sistemul poate fi cu succes utilizat de firmele românești care doresc să se integreze mai rapid și mai eficient pe piața europeană.

Subsistemul „**Compararea impozitării în regim normal (16%) și în condiții forfaitare**” face o paralelă între valoarea impozitului calculat prin aplicarea cotei unice de 16% asupra profitului brut și cea calculată ca urmare a aplicării noilor reglementări fiscale, prin OUG 34/2009 – figura 2.

Ne-am raportat la exercițiul financiar din 2008, datele anului 2009 nefiind încă publicate oficial.

- 4 Se folosesc datele din exercițiul financiar raportat de 8 firme din județul Argeș în perioada 2002-2008;
- 4 Impozitul minim se preia din tabela Impozit_minim, prin încadrarea CA₂₀₀₈ în tranșele prevăzute în ordonanța de urgență;
- 4 Graficul conceput reflectă diferențele între cele 2 moduri de impozitare și reflectarea negativă a noilor reglementări asupra firmelor.

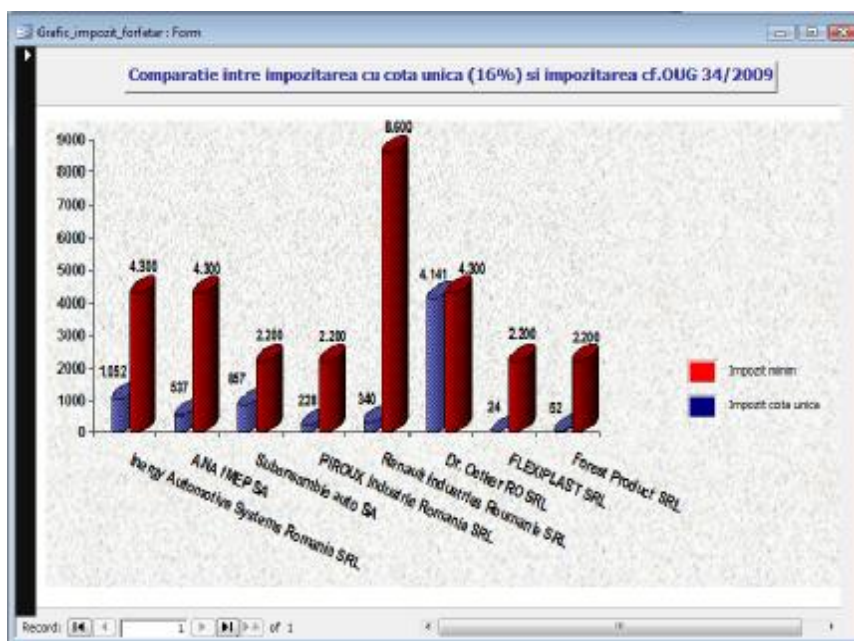


Figura 2. Paralela între rata profitului calculată prin aplicarea cotei de 16% și cea calculată ca urmare a noilor prevederi ale Ordonanței de Guvern nr. 34/2009

4. Concluzii

Globalizarea economică este un fenomen de întrepătrundere tot mai accentuată a economiilor naționale, evidențiat prin creșterea, în cadrul fiecărui stat, a rolului schimburilor comerciale, a investițiilor și a capitalurilor străine. Țările gazdă doresc să atragă cât mai mult companiile transnaționale datorită avantajelor ce decurg: crearea de noi locuri de muncă, transferuri de capital, tehnologie, management performant care face să crească productivitatea muncii și implicit, veniturile salariale ale angajaților [10].

Factorii de atragere a investițiilor străine directe sunt: *dimensiunea pieței interne, evoluția cursului de schimb, fiscalitatea, costul forței de muncă și integrarea economică*. De asemenea, nivelul impozitării veniturilor companiilor constituie un factor determinant în atragerea investițiilor străine directe.

Pe fondul nivelului scăzut al impozitării veniturilor companiilor și având avantajul apartenenței la Uniunea Europeană, țările din Centrul și Estul Europei au devenit o destinație importantă pentru investițiile străine directe în ultimii ani, în topul statelor membre ale Uniunii Europene aflându-se și România, care a reușit să atragă, în medie, investiții străine directe reprezentând respectiv 8% din PIB cu o cotă de impozitare a veniturilor companiilor de 16%.

În aceasta lucrare, ne-am focalizat atenția pe impozitul pe profit, ce constituie o sursă importantă de alimentare a bugetului de stat al României, dar și un *instrument fiscal de influențare a deciziilor de localizare a investițiilor străine directe*. Reglementările legislative cu privire la impozitul pe profit sunt prevăzute în Codul Fiscal al României adoptat la 22.12.2003 și actualizat la 01.01.2009. Modificările aduse de O.U.G. nr. 34/2009 privind impozitul pe profit datorat, în sensul introducerii obligativității de a plăti un impozit minim, indiferent dacă firmele realizează sau nu profit, considerăm că reprezintă o soluție pentru creșterea veniturilor bugetare ale statului, dar *nu constituie o măsură de atragere a capitalului străin în România, dimpotriva, noi considerăm ca este o masura care indepartează investitorii straini*.

BIBLIOGRAFIE

1. Pîrvu, D., Hagi, A., Voicu-Olteanu, C., *Finanțe transnaționale*, Editura SITECH, Craiova, 2009
2. Matei, Gh., *Politici și tehnici fiscale în UE*, Suport de curs, 2008
3. Institutul Național de Statistică din România, Informații statistice privind investițiile străine directe în România
4. http://www.avocatnet.ro/content/articles/id_14307/Codul-Fiscal/alRomaniei
5. Drăcea, M., Ciurezu, T., *Presiunea fiscală în țările membre UE: cauzele și efectele reducerii acesteia*, Revista Finanțe-Contabilitate, București, nr. 2/2004

6. Banca Națională a României, Informații statistice privind investițiile străine directe în România
7. World Investment Report 2007, UNCTAD
8. Eurostat Statistical books, Taxation trends in the European Union, 2008
9. Barbu, Gh., Bănică, L., *Sisteme informatice prin exemple*, Editura Universității din Pitești, 2009
10. Bănică, L., *Aplicații informatice în ACCESS*, Editura Universității din Pitești, 2009
11. Bari, I., *Globalizarea și problemele globale*, Editura Economică, 2001
12. Stoina C., N., *Risc și incertitudine în investiții*, Editura TEORA, 2008

CORUPȚIA – SINDROMUL INSTITUȚIILOR DE PROASTĂ CALITATE ȘI A CREȘTERII ECONOMICE LENTE

Ioan PASTOR, conf. univ. Dr. ing. Dr. ec.
Universitatea „Petru Maior” Târgu Mureș, România

Abstract: *The appearance in the forefront of public attention of the generalized corruption theme represents a significant phenomenon in the dynamic of the transition process. The corruption phenomenon is real, but it is not a recent one, having emerged right from the beginning of transition. As for its size, nowadays it is, probably, significantly diminished as in the past years.*

The paper deals with the corruption phenomenon regarding the following aspects: corruption and fighting against it; where the corruption phenomenon appears; the corruption as a mechanism of forming the private property and balancing the incomes from the public with those of the private domain; control as a corruption source; more reforms, less corruption; the corruption costs; strategies for fighting against corruption; obstacles in the way of changing.

Corupția generalizată a fost adusă în centrul dezbaterilor publice, întrucât reprezintă un fenomen semnificativ în dezvoltarea economică. Fenomenul este real, deloc nou și marchează o dezvoltare explozivă în fazele inițiale ale tranziției. Ca extensie, corupția este în continuare prezentă, probabil mai puțin evidentă ca în anii anteriori.

Pe lângă analizele ideologice, corupția este evaluată de comunitate în concordanță cu propriile experiențe, ca un fenomen amplu, acest fapt reprezentând o sursă importantă a dezamăgirii colective, alături de factorii economici și de reducerea standardelor de viață. Corupția s-a extins în toate sferile autorității.

Următoarele surse structurale ale corupției pot fi identificate în însăși inima noului sistem: corupția ca mecanism al proprietății private și al echilibrului veniturilor publice, comparate cu veniturile private; controlul ca sursă a corupției.

Exemple ale unor asemenea efecte negative: slăbirea forței bugetului prin acoperirea datoriilor întreprinderilor de stat prin rețeaua largă de fraudare formată din manageri în întreprinderile de stat și întreprinderile private; sechela resurselor întreprinderilor de stat; acoperirea de către bugetul statului a managementului defectuos al întreprinderilor de stat; precum și privatizări frauduloase sau neglijente.

Prin fraudă sau pur și simplu prin contracte în care nu s-a ținut cont de propriile interese, băncile de stat au fost falimentate. Fraudarea băncilor a dus nu numai la sărăcirea deponenților, ci și la fraudarea bugetului, care a trebuit să acopere pierderile.

Toleranța criminală a jocurilor piramidale reprezintă un alt tip de corupție. Acestea au fost susținute în mod fals de personalități publice care au invocat principiul inițiativei private, iar statul a intervenit mult prea târziu, după ce un număr mare de oameni și-au pierdut economiile, uneori în mod dramatic și ireversibil. Fondul Național de Investiții reprezintă cea mai sofisticată formă de joc piramidal. A fost tolerat în mod similar, în ciuda dovezilor clare că profiturile inițiale excesive vor fi urmate de prăbușirea sistemului.

Toate aceste modalități de fraudă au fost posibile datorită unei complicități generalizate din cadrul sistemului public, începând cu legislativul și terminând cu poziții cheie din cadrul forțelor de ordine.

Unde apare fenomenul de corupție?

În viața publică, corupția este un fenomen prevalent, mai ales în anumite domenii, indiferent de structura politică sau de nivelul economic și social al dezvoltării. Corupția va apărea cu ușurință oriunde se întâlnesc sectoarele public și privat și în mod special acolo unde există o responsabilitate directă de a presta anumite servicii specifice sau de a aplica reguli și obligații financiare. Asemenea situații includ achiziții și contracte publice, acordarea licențelor de import și export, exproprierile, colectarea veniturilor, taxele și tarifele vamale.

Sistemele de colectare a taxelor și tarifele vamale sunt în mod deosebit expuse corupției. Mita și metodele de exercitare a autorității sunt exploatare de o elită bine poziționată din punct de vedere financiar cu scopul de a eluda evaluarea sau plata corectă a taxelor, în timp ce ofițerii vamali pot amenința cu costuri de piață mai mari sau pot promite evaluări avantajoase în schimbul banilor.

Contractele și achizițiile sunt afectate în mod similar de corupție, din moment ce aceia care le atribuie solicită mite, comisioane, cote de profit și alte „cadouri” de la cei interesați în afacerile publice guvernamentale sau locale.

La un nivel inferior, dar la fel de frustrant pentru public, corupția poate implica un număr semnificativ de oficiali prost plătiți sau lacomi, care solicită mită în schimbul eliberării de permise de conducere, pașapoarte sau autorizații de funcționare etc. Destul de des, acești oficiali oferă la rândul lor mită superiorilor lor, în schimbul vechimii în muncă și al altor oportunități care derivă din aceasta.

Mai multe reforme, mai puțină corupție

Experiența demonstrează că reformele economice reprezintă o formă de control al corupției. În dezvoltarea programelor de reformă, este esențial să fie identificat dreptul de control discreționar al politicienilor și birocraților. Chiar și în condițiile unor politicieni și oficiali în general onești, o minoritate coruptă poate afecta economia considerabil. Activitățile care contribuie la reformă implică în general control discreționar.

Următoarele aspecte pot fi incluse: eliberarea autorizațiilor și a permiselor, restricții cantitative pentru bunurile importate (cote), pașapoarte, documentele vamale și cele de scutire de vamă, autorizațiile bancare; implementarea controlului pre-țurilor; blocarea accesului pe piață a noilor companii și a investitorilor, impunerea monopolului; atribuirea contractelor de

achiziții publice; subvențiile, creditele avantajoase, scutirea de taxe, pensiile exagerate și evitarea taxelor; controlul schimburilor de export care rezultă în rate de schimb diferite, taxe excesive pe importuri, aplicarea selectivă a reglementărilor cu impact social sau a regulilor de sănătate și protecția mediului; conturi bugetare obscure sau secrete, precum și facilitarea „scurgerilor bugetare” spre conturi private.

Controlul discreționar al oficialilor publici poate fi restricționat drastic printr-un set de măsuri economice. Cu toate că unele restricții ar trebui reduse, dar totuși păstrate datorită importanței lor sociale, mecanismele economice transparente pot fi capitalizate continuu pentru limitarea abuzurilor. Alte restricții economice trebuie eradicat complet.

Reformele economice convenționale pot declanșa de asemenea efecte considerabile: stabilitatea macroeconomică elimină drepturile discreționare asupra distribuirii de subvenții și credite avantajoase, în timp ce privatizarea reprezintă un mijloc de depolitizare a întreprinderilor de stat și o consolidare a societății bazate pe competiție; împreună cu sistemul extensiv de întreprinderi libere reduc condițiile care induc corupția. Cu toate acestea, simpla reformare a politicilor macroeconomice nu este nici pe departe suficientă.

Accentul trebuie pus pe liberalizarea totală, eliminarea restricțiilor macroeconomice, pe reforma fiscală (implementarea unui regim simplu, nediscreționar de taxare moderată, uniformă, împreună cu o aplicare fermă a legislației și cu eliminarea scutirilor de taxe), reforma guvernamentală și bugetară (mecanisme pentru managementul profiturilor și cheltuielilor solide și transparente din punct de vedere financiar) și o amplă reformă instituțională pe termen lung). La fel de importantă este îmbunătățirea sistemului de salarizare al oficialilor publici, prin stimulente corespunzătoare, dar și prin aplicarea de sancțiuni financiare pentru comportamente necorespunzătoare. Țările în care salariile oficialilor publici sunt comparabile cu cele din sistemul privat beneficiază de cele mai puține cazuri de corupție.

Admițând că fenomenul de corupție este rezultatul unor grave probleme economice și instituționale pentru țările în curs de dezvoltare, dar și pentru comunitatea internațională, reformele dificile trebuie să reprezinte o prioritate. Beneficiile vor fi substanțiale: toate reformele guvernamentale, economice sau de liberalizare vor contribui nu numai la eradicarea corupției, dar și la implementarea viguroasă a strategiilor de dezvoltare națională.

Costurile corupției

Este evident că aspectele menționate mai sus pot afecta în mod serios viața socială, economică și politică atunci când sunt practicate la scară largă. Corupția este distructivă prin faptul că include ideea de alegere în domeniul public; deciziile trebuie să contribuie la bună-starea societății în conformitate cu managementul corect, iar eficiența sectorului public se bazează pe evaluarea realizărilor individuale, în timp ce atenția acordată problemelor comunității este extrem de scăzută. Corupția are un impact asupra procesului de cheltuire a banilor publici, ducând la aglomerarea unor mega-proiecte, cu procesul de decizie publică vândut în favoarea celui mai profitabil candidat, fonduri publice îndepărtate de utilizatorii eficienți, resursele disponibile reduse sau în afara utilizării legitime și eficiente în interesul comunității.

Viața economică este afectată în egală măsură de corupție. Cu toate că în opinia unora corupția oferă inerție economiilor lente, sufocate de prea multe restricții, există totuși unele persoane care consideră că, corupția nu contribuie la creșterea producției și a serviciilor, promovează investiții neproductive în proiecte neviabile sau viabile din punct de vedere economic, contribuie la scăderea standardelor și poate duce chiar la datorii naționale și la sărăcie.

Cu toate că este dificil de evaluat costurile corupției, studii actuale menționează următoarele: o creștere de 3 – 10% a totalului tranzacțiilor pentru a accelera furnizarea serviciilor guvernamentale; tarife pentru bunuri majorate cu 15 – 20% ca rezultat al monopolurilor impuse de guvern; o pierdere de până la 50% din taxele încasate de stat datorită abuzurilor și corupției; costuri suplimentare excesive pentru anumite bunuri și servicii ca rezultat al prețului mare de achiziție sau ca rezultat al achiziționării de articole scumpe, dar inutile; statul plătește cu 20 – 100% mai mult decât este necesar.

Strategii pentru controlul corupției

Experiențele trecute arată că nu există o singură abordare viabilă a controlului corupției, întrucât succesul a fost atins de o gamă largă de strategii concentrate, care ar trebui să includă acele măsuri care diminuează condițiile propice proliferării și rezultatelor fenomenului, precum și condiții care detectează practicile de corupție și îi sancționează pe cei vinovați.

Programele anti-corupție se bazează pe două elemente: primul are în centrul său reforme administrative, financiare și economice care au ca scop minimizarea condițiilor care declanșează corupția, iar al doilea se referă la dezvoltarea capacității și întărirea instituțiilor – presa, Parlamentul, agențiile de monitorizare și instituțiile legale – care informează publicul despre manifestările de corupție și costurile lor și/sau analizează frecvența corupției.

Orice program de succes începe cu identificarea domeniului corupției și o analiză clară a cauzelor sale. Aceasta presupune identificarea acelor domenii ale administrației publice care sunt predispuse la fenomenul de corupție și apoi capacitatea de a izola și a remedia condițiile de declanșare, care în unele cazuri implică accelerarea reformei sectorului public. Această reformă ar trebui să includă câteva inițiative de scară largă sau redusă.

La nivel operațional, o reformă presupune o supraveghere mai bună a funcționarilor publici, pentru a afla dacă aceștia își exploatează poziția ocupată pentru a obține beneficii personale. Campaniile de informare care pun accentul atât pe importanța serviciilor publice, cât și pe costurile corupției (inclusiv pedepsirea vinovaților) pot fi eficiente și au fost utilizate cu succes. Oficialii publici pot fi încurajați să raporteze cazurile de corupție; cu toate acestea, este la fel de important ca oficialii publici să dispună de mijloacele necesare pentru a dovedi implicarea colegilor sau superiorilor lor în acte de corupție.

O altă tactică se referă la limitarea confidențialității oficialilor publici, astfel încât activitatea acestora – mai ales atunci când aceasta implică achiziții, autorizații și permise – să fie supusă regulilor și reglementărilor într-o măsură mai mare. Achizițiile care sunt mai expuse la corupție pot fi de asemenea simplificate și modificate astfel încât să devină mai transparente, mai deschise și mai competitive. Regulile și reglementările trebuie să fie transpuse într-un limbaj simplu și clar, fiind făcute astfel mai accesibile publicului și pentru cei care utilizează serviciile administrației.

Un alt element crucial este reprezentat de necesitatea unui salariu decent pentru oficialii publici, astfel încât aceștia să nu fie tentați să-și completeze venitul prin mite și alte practici de corupție. Asigurarea unui salariu comparabil cu cele din sectorul privat stimulează și recrutarea unor funcționari competenți și bine calificați.

Reformele pot implica de asemenea privatizarea entităților deținute de stat care, datorită poziției lor monopoliste, pot extrage sume considerabile din sectorul public și din cel privat. Reducând gradul de interacțiune dintre sectorul public și cel privat, privatizarea reduce în mod direct practicile corupte și, mai mult, necesitatea de a obține profit descurajează practicile corupte al organizațiilor deținute de stat peste tot în lume.

Liberalizarea și extinderea pieței, reformele fiscale și îmbunătățirea managementului cheltuielilor publice sunt la fel de importante. La sfârșit, dar nu în ultimul rând, este aplicarea. Aplicarea este, până într-o anumită măsură, cea mai ineficientă metodă de a controla corupția, din moment ce abordează problema abia după ce aceasta a apărut. Cu toate acestea, aplicarea legii poate avea un efect puternic pentru descurajarea practicilor corupte și reprezintă o completare necesară a altor eforturi de a preveni corupția.

Măsurile legale destinate să controleze corupția nu trebuie neapărat să fie complexe, dar trebuie să includă sancțiuni care să depășească beneficiile așteptate. Asemenea măsuri pot să anuleze valabilitatea licențelor și autorizațiilor emise prin metode corupte, oferind celor care sunt afectați de acestea o motivație puternică pentru a raporta comportamentele necorespunzătoare. De o importanță crucială este un sistem legal „curat”, perceput ca un sistem care aplica legile anti-corupție.

Organizațiile și instituțiile care trebuie să investigheze și să pedepsească cazurile de corupție trebuie să beneficieze de resurse umane și financiare corespunzătoare pentru a-și îndeplini misiunea și este de dorit ca ele să fie libere sau chiar independente de puterea de stat.

Dedicarea reprezentanților și altor oficiali publici este de cea mai mare importanță în controlarea corupției. Dacă dorința politică de reținere de la practicile corupte lipsește în cadrul clasei politice de la putere, o dată ce schimbarea a fost promovată, adevărata reformă este dificil de aplicat și aproape imposibil de îndeplinit.

Într-o oarecare măsură, voința politică și susținerea reformei depind de o societate civilă puternică, capabilă și dispusă să ceară modificări eficiente și profitabile. O societate civilă activă și puternică poate reprezenta un instrument puternic în sensibilizarea publicului la o anumită chestiune legată de corupție și poate reprezenta o sursă fundamentală de informare în această privință.

Obstacole în calea schimbării

Cu toate că elementele cheie ale unei campanii anti-corupție eficiente sunt bine cunoscute, o astfel de campanie este extrem de dificil de implementat și menținut. Există mulți factori care pot duce la un eșec.

Mai mult, în cazul în care procesul de reformă este demarat de la nivelul inferior al aparatului birocratic, procesul poate fi blocat de absența voinței politice, de lipsa de interes a înalților oficiali publici sau a politicienilor. Independent de nivelul înalt sau scăzut la care are loc apariția sa, eforturile pentru dezvoltarea reformei vor fi subminate de lipsa dedicării. Similar, reformele pot fi primejduite dacă progresul lor este îngreunat de o elită refractoare sau de serviciile publice și de asemenea dacă publicul interpretează această amânare ca un semn al unei adevărate implicări a justiției. Reforma trebuie să fie susținută și ar trebui să fie legată de toți cei implicați în acte de corupție și de cei care beneficiază de ele. Campaniile direcționate spre cazurile de corupție minoră sau spre țapii ispășitori ai elitei corupte, care nu luptă sistematic împotriva corupției, își pierd legitimitatea legală, iar prin exemplele repetate continuă să încurajeze toate practicile de corupție.

Ineficiența reformei poate fi declanșată în mod similar de dezorganizare, de managementul necorespunzător sau de aplicarea pripită. Se poate întâmpla de asemenea ca încrederea prea mare în legi și în aplicarea lor să ducă la reprimări și eventual la un alt regim de putere, probabil foarte corupt. Legile au funcțiunile lor în pedepsirea celor vinovați, dar ele trebuie să fie dublate de campanii de informare publică, educație și de reforme de interes general.

În același timp, organizațiile care sunt responsabile de aplicarea legii, investigarea cazurilor de corupție și stabilirea de măsuri preventive sunt esențiale și au nevoie de resurse și personal corespunzător. Prerogativele formale pentru dezvoltarea măsurilor anti-corupție cu impact major sunt insuficiente. Aceste organizații sunt ineficiente dacă nu sunt capabile să atragă și să mențină personal de înaltă calificare, să obțină suficiente fonduri pentru a-și realiza investigațiile și să asigure că recomandările lor sunt implementate, nedevenind obiectul unor capricii ale executivului.

Strategiile de control a corupției includ procese pe termen lung care implică modificarea atitudinilor și a comportamentelor, precum și alterarea instituțiilor sociale. Controlul corupției nu este restricționat la etică și morală, ci presupune o guvernare solidă și eficientă, precum și o exploatare eficientă a resurselor publice, pentru bunăstarea publică.

Orice tip de societate, fie ea democratică sau autoritară, tolerează corupția până la un anumit punct. Cu toate acestea, prezența unei corupții sistemice indică faptul că în loc să fie administrate eficient, resursele publice sunt exploatate pentru profitul personal. Dezvoltarea economică implică reorganizarea activităților publice, promovarea politicilor macroeconomice care, la rândul lor, oferă un mediu adecvat pentru investițiile private, inițiativă și creștere; elimină reglementările guvernamentale și astfel permite liberalizarea și investițiile în sectorul privat; elimină controlul investițiilor locale și promovează dezvoltarea piețelor de capital; stabilește prețuri controlate de piață pentru bunurile și serviciile subvenționate, inclusiv alimentele, energia, transportul și chiriile; diminuează susținerea statului pentru ocuparea forței de muncă și plățile pentru sectorul public; reduce și reorganizează întreprinderile publice; stimulează privatizarea.

Un guvernământ eficient reprezintă o primă condiție bună pentru o guvernare eficientă și pentru o dezvoltare economică constantă.

Concluzii

Fiecare stat își are propria istorie, cultură, propriul sistem politic, precum și propriul set de valori, așa după cum fiecare stat a atins o anumită etapă în dezvoltarea sa economică și socială. O anumită măsură anti-corupție aplicată într-un stat s-ar putea să nu fie viabilă în alt stat, chiar dacă uneori experiența generală în domeniu poate fi aplicată cu succes și în alte state.

Două adevăruri generale sunt legate de corupție: în primul rând, indiferent de modul în care este definită, corupția nu poate fi eradicată din cadrul societății. Ea va persista, din moment ce două aspecte esențiale ale naturii umane o motivează: nevoia și lăcomia. Cu toate acestea, corupția poate fi redusă și menținută la un anumit nivel astfel încât să nu afecteze societatea în ansamblul ei. În al doilea rând, corupția nu poate fi eliminată decât dacă populația percepe o dorință a liderilor săi să lupte împotriva ei și să o controleze, și dacă oficialii de vârf manifestă integritate, moralitate, iar creșterea economică beneficiază și categoriilor joase ale societății.

În concluzie, necesitatea activităților corupte poate fi eliminată. Cu ajutorul comunității, lăcomia poate fi identificată și controlată, ținând cont, totuși, de faptul că, campaniile anti-corupție ambițioase, al căror scop este să rezolve toate probleme de corupție peste noapte, vor obține numai rezultate temporare, superficiale. Succesul adevărat poate fi obținut numai prin strategii complexe și schimbări profunde ale atitudinilor comunității.

Bibliografie

1. Androniceanu A., Managementul schimbărilor, Editura ALL Educational, București, 1998;
2. Bridges W., Managementul tranziției, Editura Curtea Veche, București, 2004;
3. Drucker P., Managementul viitorului, Editura ASAB, București, 2004;
4. Tsoukalis L., Noua economie europeană revizuită, Editura ARC, București, 2000;
5. Zamfir C., O analiză critică a tranziției – ce va fi „după”. Editura Polirom, București, 2004.
6. Rick Stapenhurst, Sahr J.Kpundeh- *Corupția și combaterea ei*- editura Irecson, București 2003.

MIGRAȚIA INTERNAȚIONALĂ A FORȚEI DE MUNCĂ ÎN CONTEXTUL CRIZEI ECONOMICE MONDIALE

Natalia BRANAȘCO, Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Epecially during the economic crisis the migrant workers are the first to lose jobs, and even if some decide to voluntarily return home, the political measures directed towards the expulsion of migrants from the country do not solve the existing problems of those workers, which may lead to possible catastrophic consequences for development, taking into account the high level of unemployment in the highly developed countries. Labor-exporting countries will feel a certain increase in the flow of return migrants, which may lead to increased social and economic instability in poor countries.

Criza economică mondială a afectat într-o măsură importantă migrația forței de muncă. Criza globală actuală creează dificultăți pentru toate țările, iar șomajul înregistrează creșteri semnificative. În timpul crizelor economice anume muncitorii migranți primii pierd locurile de muncă, și chiar dacă unii hotărăsc benevol să se întoarcă în patrie, politica direcționată spre expulzarea migranților din țară, nu rezolvă problemele existente. Acest fapt poate duce la posibile consecințe catastrofale pentru dezvoltare, ținând cont de volumul remitențelor și de nivelul înalt al șomajului din țările în curs de dezvoltare. În anul 2008 suma remitențelor pe plan mondial a fost estimată la circa 283 mlrd USD.

Declarațiile privind necesitatea limitării volumului de migrație în țările recipiente deseori se bazează pe reprezentări incorecte precum că imigranții ocupă locurile de muncă și, astfel, creează concurență pe piața muncii. Dar a fost demonstrat că majoritatea migranților contribuie la amplificarea activității economice și formarea noilor locuri de muncă. În raportul OIM „Migrația mondială în anul 2008” se evidențiază faptul că mobilitatea forței de muncă contribuie la ridicarea dinamismului și eficienței economiei anumitor țări. În afară de aceasta migrația poate avea un rol pozitiv în atenuarea diferitor aspecte ale actualei crize economice. Totuși, țările exportatoare de forță de muncă vor simți o oarecare mărire a fluxului de reîntoarcere a migranților, ceea ce poate duce la amplificarea instabilității social-economice în țările în curs de dezvoltare.

Ca consecințe negative a crizei economice sub aspect al migrației forței de muncă putem evidenția următoarele:

- reducerea locurilor de muncă, mai ales în așa domenii ca construcțiile, industria prelucrătoare, turism, comerț, sectorul financiar, ceea ce va avea un impact negativ asupra migranților ocupați în aceste ramuri;
- reducerea posibilă a salariului și înrăutățirea condițiilor de muncă, ca rezultat al tendinței întreprinderilor de a minimiza costurile, reducerea volumului de asigurări sociale, ce se va răsfrânge asupra calității vieții și sănătății migranților;
- întoarcerea migranților în țările de origine, unde ei evident că vor întâlni o înrăutățire a condițiilor economice, ceea ce va avea un impact negativ asupra stabilității economico-sociale;
- pericolul apariției discriminării și xenofobiei din cauza reprezentărilor incorecte precum că imigranții ocupă locurile de muncă ale cetățenilor țării;
- reducerea volumului transferurilor bănești în țările în curs de dezvoltare, ceea ce va duce la creșterea nivelului sărăciei;
- aplicarea politicilor privind reducerea imigrației cu scopul protejării pieței interne de muncă și în legătură cu reducerea cererii pentru forța de muncă străină; spre exemplu unele țări (India, Marea Britanie) deja au anunțat despre reducerea cotelor de imigranți cu scop de muncă, alte țări (Australia) lucrează asupra implementării acestei politici, în Spania guvernul ia măsuri de stimulare financiară pentru a convinge migranții să se întoarcă în patrie.
- reducerea fluxurilor migrației forței de muncă, deoarece potențialii migranți vor prefera să aștepte terminarea crizei în țara de origine;
- creșterea migrației ilegale, deoarece migranții șomeri vor tinde să se angajeze la muncă fără permise oficiale, de asemenea poate să ia amploare fenomenul traficului de oameni.

În același timp putem evidenția și unele consecințe mai puțin negative:

- cererea la muncitorii migranți în țările receptoare poate să rămână stabilă în unele sectoare, ca de exemplu în medicină, agricultură, sectorul casnic.
- volumul transferurilor bănești în țările de origine, care au suferit mult în urma crizei, poate chiar să se mărească, sub formă de investiții din partea diasporei pentru a atenua consecințele negative ale crizei pentru țările sale.

Cercetările efectuate demonstrează că recesiunea globală a dus la micșorarea noilor fluxuri migratoare ale forței de muncă, dar puțini dintre migranții existenți au luat decizia să se întoarcă în țară. Dar totuși, volumul transferurilor bănești în țările de origine s-a redus vizibil, ceea ce arată situația grea în care ei s-au pomenit. Migranții nu se grăbesc să se întoarcă acasă, deoarece acasă condițiile economice sunt mai rele, iar în viitor poate să nu mai fie posibilă reîntoarcerea în țara receptoare.

Unele din principalele efecte ale recesiunii globale asupra migrației forței de muncă, potrivit unui studiu realizat de Migration Policy Institute, o agenție independentă din Washington, sunt că puțini oameni mai pleacă să muncească în străinătate, majoritatea celor care se află deja la muncă în străinătate rămân pe loc, iar banii trimiși de imigranți familiilor lor înregistrează, în general, o scădere. Muncitorii imigranți sunt expuși mai mult riscului de a-și pierde locul de muncă decât

muncitorii locali, din cauza că ei muncesc adesea în industriile cele mai expuse consecințelor recesiunii, și anume în construcții și în domeniul hotelier. Ca atare, ei trimit mai puțini bani acasă pentru a-și ajuta familiile decât înaintea crizei. În cazul Turciei, banii trimiși acasă de imigranți au înregistrat o diminuare de 43% din 2008 și până în prezent, iar impactul asupra Republicii Moldova, unde aceste sume reprezintă o treime din PIB, este și mai acut, aici înregistrându-se o diminuare de 37%. Dar, în pofida diminuării veniturilor cu care se confruntă majoritatea muncitorilor imigranți, în cele mai multe cazuri nu există o tendință la scară largă de revenire în țara de origine. Acest lucru arată că pentru unii dintre aceștia, de regulă imigranți ilegali, condițiile de acasă ar fi chiar mai rele și ar fi mai dificil și mai scump să revină în străinătate după criză.

Economia Moldovei a fost influențată în mod substanțial de banii trimiși din străinătate. Numărul cetățenilor moldoveni care muncesc peste hotare a crescut de la 56 000 de persoane în 1999 până la 560 000 în anul 2007. Dependența țării noastre de remitențe este printre cele mai mari în lume, iar Republica Moldova și Tadjikistan se află în fruntea topului țărilor după criteriul ponderea remitențelor în PIB.

Începând cu anul 2009, impactul crizei mondiale, mai concret prin influența remitențelor, începe a fi resimțit. Astfel, consecințele se prezintă prin scăderea volumului de remitențe. În 2009 persoanele ce muncesc peste hotare au transferat în Moldova pe căi oficiale 1,182 mlrd. dolari SUA, în 2008 - 1,66 mlrd. dolari SUA, iar în 2007 - 1,22 mlrd. dolari SUA.

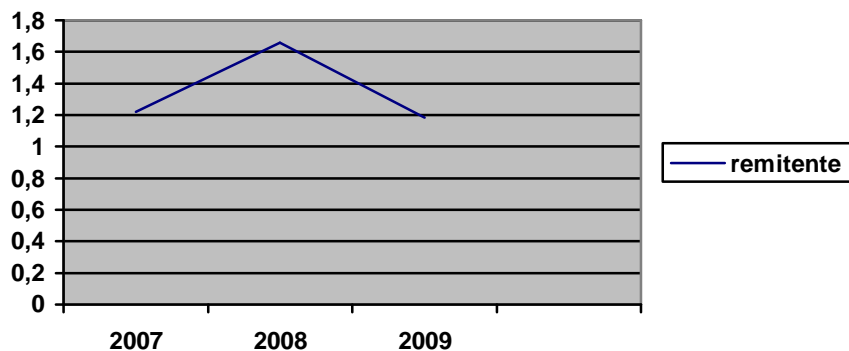


Figura 1. Dinamica remitențelor în Republica Moldova (mlrd USD)

Criza globală a evidențiat vulnerabilitatea Moldovei. Remitențele au scăzut cu 30% în 2009. În consecință, PIB-ul s-a prăbușit în 2009 cu 8,5%, iar consumul menajelor cu 12%.

Începutul anului 2010 vine cu o mică creștere a transferurilor valutare de peste hotare. În primul trimestru remitențele au crescut cu 3,4% față de aceeași perioadă a anului trecut. Potrivit datelor Băncii Naționale a Moldovei, în ianuarie-martie volumul transferurilor persoanelor fizice din străinătate a constituit 233,4 mil. dolari SUA sau cu 7,713 mil. dolari SUA (3,4%) mai mult față de aceeași perioadă a anului 2009.

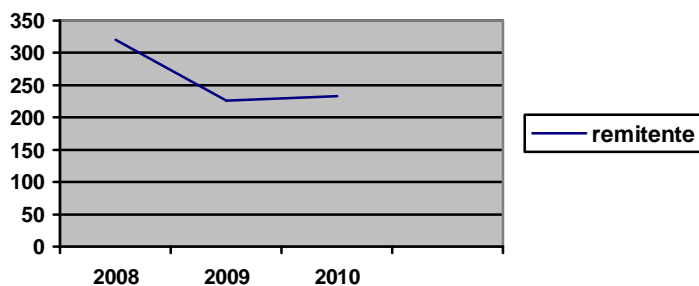


Figura 2. Dinamica remitențelor în trimestrul I în Republica Moldova (mln USD)

Din cauza reducerii volumului de remitențe a scăzut consumul și respectiv importul, ceea ce a provocat imediat micșorarea veniturilor bugetare, începând chiar cu ianuarie 2009. Reducerea volumului de remitențe a afectat în mod direct ramurile economiei naționale, în special cea a construcțiilor. De asemenea, aceasta i-a afectat și pe producătorii de materiale de construcție, producătorii și comercianții de mobilier și tehnică de uz casnic.

Organizația Internațională pentru Migrație, Misiunea în Moldova, a comandat un studiu privind impactul socio-economic al crizei economice asupra migrației și remitențelor în Republica Moldova. Raportul este un studiu independent realizat de Centrul de Investigații Sociologice și Marketing „CBS-AXA”, Chișinău. Odată cu amploarea pe care a luat-o criza economică mondială, dar mai cu seamă impactul tot mai pronunțat al acesteia asupra țării noastre, în cadrul studiului s-a inițiat și un obiectiv suplimentar de măsurare a impactului social-economic al crizei asupra migranților și familiilor acestora. Acest aspect este foarte important, deoarece chiar de la începutul crizei a fost expusă teza precum că principala cale prin care criza ar putea lovi Republica Moldova sunt migranții. Deci anume remitențele, ca volum, ar urma să fie primul semn al crizei pentru țara noastră. Studiul a fost realizat pe un eșantion reprezentativ național, în volum de 2027 persoane cu vârsta de 18 ani și mai mult. Perioada de culegere a datelor a fost 10 – 28 martie 2009.

Persoanele intervievate sunt de părerea că criza deja ne afectează, iar pe viitor ne va afecta și mai dramatic. Consideră că la momentul actual criza deja ne afectează fiecare al doilea respondent, din care 10,8 susțin că criza ne afectează chiar foarte mult. Populația percepe riscurile crizei mai întâi de toate din perspectiva propriului nivel de trai. Mai întâi criza a determinat creșterea prețurilor, care vor crește și mai mult pe viitor (62,7%). Ca risc mare este vizată creșterea șomajului,

resimțită deja de 61,5% respondenți, iar alții consideră că deși acest lucru nu se resimte la moment, el va avea loc neapărat pe viitor. Fiecare a doua gospodărie (53,8%) a raportat reducerea veniturilor, ceea ce îi determină să facă economii în consumul de produse de primă necesitate (43,9%), să consume din economiile realizate anterior. Criza, susțin persoanele intervievate, va avea un impact major asupra migrației atât ca număr de migranți, cât și prin reducerea remitențelor. Astfel, 7,6% de respondenți au anunțat că criza deja i-a determinat pe membrii familiei lor să se reîntoarcă de peste hotare, iar 31,3% din respondenți susțin că remitențele au scăzut din volum anume din cauza dificultăților în care se află economia mondială și piețele de muncă din țările în care muncesc migranții din Moldova. Potrivit studiului, marea majoritate a imigranților acceptă să le fie redus salariul, dar nu doresc să revină în țară, deoarece chiar în aceste condiții ei au mai multe oportunități decât în Moldova. Întoarcerea acasă este cel mai des condiționată de motive de sănătate, probleme de familie sau, în unele cazuri, de acumularea resurselor financiare pentru inițierea unei afaceri.

Multe țări odată cu începerea crizei au promulgat măsuri anti-migraționiste. De exemplu, Rusia în decembrie 2008 a anunțat reducerea numărului de permise de muncă pentru străini de la patru milioane la două milioane. În Japonia, Spania, Cehia au fost elaborate programe speciale cu scopul stimulării reîntoarcerii migranților în țara de origine, concretizate în plata drumului spre casă și achitarea unei plăți unice. Aceste politici pot duce la instabilitatea social-economică în țările sărace. În Republica Moldova nu se observă încă întoarcerea masivă a migranților. În același timp, măsurile de reintegrare existente în țara noastră sunt insuficiente pentru creșterea posibilă a emigranților, iar piața internă de muncă dispune de posibilități limitate pentru a-i încadra. Uniunea Europeană a decis să ofere un ajutor de trei milioane de euro pentru ca moldovenii care se întorc din străinătate să-și găsească un loc de muncă acasă. Ajutorul presupune programe de informare și instruire, dar și recomandări, cum să investească banii câștigați în afara țării. Proiectul va dura trei ani și la implementarea lui colaborează 12 țări membre UE.

OIM evidențiază faptul că pentru parcurgerea cu succes a consecințelor crizei economice este necesar de implementat o politică continuă și complexă, ce ar condiționa creșterea veniturilor migranților, luând în considerare necesitățile lor.

Un studiu realizat în parteneriat de Centrul CIVIS din Republica Moldova și International Agency for Source Country Information, Austria, a arătat că moldovenii de peste hotare reușesc să efectueze anumite economii, care ar putea fi investite în Moldova. Același studiu arată că 70% dintre cei aflați de mult timp peste hotare intenționează să revină pentru trai și lucru permanent în țară.

Cercetarea arată că mai mult de jumătate din emigranți intenționează să investească în Moldova preponderent în sectorul comerțului cu amănuntul, construcții, servicii și mai puțin în agricultură. Aceste persoane nu revin doar cu capital financiar, dar ei vin îmbogățiți cu capital uman, capital social, sunt persoane capabile să stabilească relații de afaceri.

Un mare succes pentru Moldova ar fi atragerea banilor economisiți de emigranți, fiind vorba de sume considerabile. Potrivit studiului, valoarea economiilor acumulate numai în 2009 de emigranții moldoveni se ridică la 600 mln. euro, în afară de remitențele transferate. Cercetătorii consideră că economiile pot avea un impact mult mai mare pentru dezvoltarea Moldovei decât remitențele, care în cea mai mare parte sunt consumate. Experții recomandă instituirea unui departament interministerial ce s-ar ocupa de motivarea emigranților, care au un important potențial investițional.

Conform analizei efectuate ar putea fi recomandată consolidarea posibilităților interne de receptare a veniturilor într-o perioadă lungă de timp și mărirea, în viitorul apropiat, a investițiilor în infrastructură, baza programelor publice pentru ocupare. O altă decizie ar putea ține, în cadrul Parteneriatului pentru mobilitate UE – Moldova, de amplificarea posibilităților de angajare legală peste hotare a cetățenilor moldoveni, în particular prin formarea schemelor circulatorii de migrație și programelor de angajare temporară, astfel împiedicând amploarea migrației ilegale.

Surse bibliografice

1. Ciobanu S. „Criza economică-financiară și consecințele ei în Republica Moldova”, Akademos, nr. 2(13), iunie 2009, p. 38 – 40.
2. Maddock N., Ramguttee L. „Diminuarea remitențelor și revenirea migranților: tendințe și soluții”, www.google.md
3. Tugui V. „Efectele migrației asupra creșterii economice în condițiile crizei globale”, www.google.ro
4. www.moldova.org
5. www.azi.md
6. www.migratie.md
7. www.statistica.md
8. www.bank.md

ИЗУЧЕНИЕ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЧЕСТВЕ ПРИОРИТЕТНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ольга Валерьевна РАКИЕВА

Up to date cluster policy is the most successful management technology of regional development all over the world. This article represents an overview of international experience of implementation and realization of cluster initiatives as a tool of territories competitiveness improving. The choice of examples due that countries studied have a clear understanding of the economic benefits of the cluster approach and action programs, which focus on the cluster development. On the basis of the studied world practice the author formulates possible steps of cluster policy realisation, which can be used by representatives of public authorities to draw up programs of socio-economic development of territories, and as business as possible directions of activities that enhance the productivity of companies and increasing their overall efficiency.

В настоящее время преодоление кризисных явлений экономики становится одной из приоритетных задач, стоящей перед органами государственной власти и бизнесом. Как показывает мировая практика, для этого существует достаточно эффективная технология. Речь идет о реализации кластерной политики, то есть о совместных, целена-

правленных действиях представителей власти, бизнес-сообщества, образовательных и научно-исследовательских институтов, а также других элементов кластера по формированию благоприятных условий для развития кластера и стимулирования деятельности всех его элементов [3, с.19-20].

В связи с этим весьма своевременным представляется рассмотрение международного опыта применения различных инструментов кластерной политики, способствующих росту производительности компаний, развитию знаний и технологий, усилению инновационных позиций, повышению инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности территорий в целом.

В рамках данного исследования представлен обзор практики внедрения и реализации кластерных инициатив ряда европейских государств, стран Восточной Африки, а так же штата Аризона (США). Выбор примеров обусловлен наличием у обозначенных территорий четкого понимания экономических выгод от применения кластерного подхода и разработанной программы мероприятий по целенаправленному развитию кластеров.

Усилия по поддержке кластеров в Европе имеют существенную историю. В Швеции кластерный подход был внедрен в начале 1990-ых годов. В 2001 году была сформирована новая организация – VINNOVA (Правительственное агентство по развитию инновационной системы). В рамках своей деятельности Агентство руководствуется возникающими потребностями в исследованиях и разработках, способствует совершенствованию шведской системы инноваций.

В 2003 году VINNOVA представила кластерную программу «Vinnvaxt» («Центры превосходства»), которая была направлена на установление тесной взаимосвязи между компаниями, университетами и местной властью. Важным условием при этом являлось совместное финансирование. В рамках программы был инициирован конкурс на лучший инновационный проект кластерного развития. В первом раунде 10-летние гранты были предоставлены Био Упсале (центральная Швеция), долине робототехники (центральная Швеция) и проекту по разработке инноваций в сфере продуктов питания (южная Швеция), в общей сложности было поддержано три из 159 рассмотренных заявок. Во втором раунде победителями стали проекты: «Инновации в сфере информационных технологий» (северная Швеция), «Оптико-волоконная долина» (центральная Швеция), «Здоровье и спортивная медицина» (южная Швеция) и «Гетеборг Био» (западная Швеция) [5, с. 63]. Благодаря программе «Vinnvaxt» 15 прикладных исследований, сконцентрированных по всей Швеции, получили финансирование в таких областях как биотехнологии, информационные и коммуникационные технологии, разработка новой продукции и наноматериалы.

Шведская кластерноориентированная политика придает особое значение содействию совместной деятельности сетевых организаций с фирмами, университетами и исследовательскими институтами, а также организации общественных событий, таких как ярмарки и выставки. Кроме того, кластерная политика страны предусматривает предоставление налоговых льгот. На сегодняшний день Швеция занимает лидирующую позицию во многих сегментах внешнего рынка, например, в сфере информационных и телекоммуникационных технологий, мобильной связи, экологической безопасности.

Другой пример – Финляндия. В 1990-ых годах Научно-исследовательский институт экономики (ETLA) и Национальный фонд исследований и развития (SITRA) использовали кластерную концепцию М.Портера [5] для проведения глубокого анализа отраслей финской экономики и идентификации потенциальных кластеров. В качестве векторов кластерного развития страны были определены два главных направления.

Первое заключается в объединении местных, региональных и национальных ресурсов для достижения конкурентоспособных международных позиций в отраслях, связанных с внедрением, а так же использованием передовых знаний и технологий. Для этого в Финляндии были созданы национальные и региональные сетевые экспертные центры. Некоторые из них осуществляют свою деятельность на основе кооперации с промышленными предприятиями, органами государственной власти, технологическими центрами, университетами и научно-исследовательскими институтами. Отбор экспертных центров осуществляется на основе проведения конкурса, основными критериями которого выступают высокие международные стандарты, инновационный подход, потенциальный эффект от предлагаемых мер и т.д.

Второе направление кластерной политики Финляндии – обеспечение благоприятных условий бизнес-среды с целью улучшения процессов функционирования рынка.

Таким образом, кластерная политика Финляндии предусматривает [2, с.20]:

- создание предсказуемых и стабильных условий для ведения бизнеса;
- стимулирование инноваций;
- укрепление сетей, особенно в технической политике;
- формирование четкой концепции развития для всех экономических субъектов.

В период с 1994г. по 1998г. программа кластерного развития способствовала созданию 8500 рабочих мест и образованию 290 новых высокотехнологичных компаний [7, с.47]. Финляндии, несомненно, удалось развить сильные кластеры особенно в телекоммуникационной и лесной отраслях, в сфере производства металла и продовольственных продуктов. Кластерные идеи способствовали модернизации и созданию улучшенных факторов производства, изменению финской системы инноваций, где региональная специализация и сотрудничество между университетами и частным бизнесом стали основными приоритетами. В настоящее время кластеры продолжают быть значимым инструментом экономической политики государства.

В 1998 году в Норвегии стартовала экспериментальная программа поддержки региональных кластеров «REGINN» (Региональная инновационная система). Программа была ориентирована на стимулирование сотрудничества между компаниями в определенных секторах, научно-исследовательскими организациями и региональными колледжами с целью ускорения роста инновационного потенциала кластеров. Финансирование программы осуществлялось на национальном уровне. В рамках предварительного отборочного тура за участие в программе «REGINN» соревновались 19 регионов, которые презентовали конкретные инновационные проекты [7, с. 48].

В 2000 году представителями бизнеса было инициировано исследование пяти норвежских кластеров (газо-нефтедобывающего кластера, кластера металла, кластера информационных технологий, морского кластера и рыбного

кластера), проведено их сравнение с глобальными ключевыми аналогами. Результаты исследования показали, что страна имеет наиболее сильные позиции в морском и газо-нефтедобывающем кластере. По сравнению с другими скандинавскими странами в области информационных технологий Норвегия имела некоторое отставание. Однако страна преуспела в особых сегментах IT кластера, а именно стала одним из мировых лидеров в поисковой технологии [5, с. 64].

В Дании формируется новая кластерная политика, предусматривающая стимулирование развития зарождающихся и уже существующих кластеров, как на национальном, так и на региональном уровнях. В рамках кластерной программы особое внимание уделено:

- выявлению кластеров;
- предоставлению специализированных услуг и инфраструктуры;
- обмену и передаче знаний.

Первым шагом на пути формирования промышленной политики ускорения кластерного развития стала идентификация датских кластеров. В 2001 году было выявлено 29 кластеров, 16 - на национальном и 13 - на региональном уровне [7, с. 47]. Второй шаг заключался в определении конкретных мер по развитию отдельных кластеров. Все мероприятия были разработаны в тесном сотрудничестве частного сектора с представителями национальных и региональных органов власти.

В Дании был так же запущен проект «Мега-кластеры». На региональном уровне Министерством экономики и бизнеса совместно с датскими графствами и муниципалитетами, была инициирована программа по развитию западной части Дании, полуострова Ютландия и острова Фюн. Одним из важнейших будущих приоритетов данной программы является улучшение условий ведения бизнеса в рамках кластеров, находящихся на территории Ютландии и Фюна. На сегодняшний день Дания известна кластерами продовольственных продуктов, энергии ветра, биотехнологий. Страна имеет сильные позиции в отношении транспортировки и логистики.

Правительство Великобритании определило кластерное развитие в качестве отправной точки экономического роста и процветания регионов. При этом правительство отрицает возможность искусственного создания кластеров, считая, что данный процесс должен инициировать бизнес.

На территории Шотландии функционируют четыре пилотных кластера (кластер нефти и газа, пищевой кластер, кластер полупроводников и кластер биотехнологий) [7, с. 49]. Основной задачей всех пилотных кластеров выступает модернизация промышленного производства. В рамках кластеров осуществляются совместные исследования и разработки, таким образом, участники кластеров не только работают вместе, но и обмениваются и получают новые знания. Для развития каждого кластера предусмотрен набор соответствующих мероприятий. К примеру, в пищевом кластере одним из приоритетных направлений является создание условий для ведения конкурентной борьбы среди компаний и установления сотрудничества между ними. В кластере биотехнологий большее значение имеет акцент на предоставление специализированной инфраструктуры. В области полупроводников важно наличие тесного взаимодействия с учеными в разработке новых стратегий научной кооперации.

Кластерная политика Великобритании подразумевает создание благоприятных условий для формирования и развития кластеров, а также стимулирование научных исследований и поддержку инновационных программ. Отметим, что основными инструментами по реализации кластерной политики в Великобритании являются [2, с. 21]:

- проведение кластерного картирования, то есть создание баз данных о наличии кластеров на территории регионов страны [4, с.380];
- формирование на правительственном уровне комитетов кластерной политики, осуществляющих идентификацию барьеров на пути кластерного развития и выработку новой политики в рамках кластерной концепции;
- осуществление региональными агентствами управления кластером;
- реализация программ по развитию инноваций, а также программ подготовки и обучения;
- создание платформы для обмена информацией среди участников кластера;
- инвестиции в инфраструктуру;
- проведение маркетинговых исследований.

В Испании программа кластерного развития стартовала в 1991 году, в настоящее время кластеры существуют в 10 секторах [2, с.16]. Государство оказывает финансовую поддержку кластерам для частичного покрытия расходов на их деятельность. Кластерная политика в Испании представляет собой инициативу регионального правительства. Каждый кластер отвечает за разработку конкретных действий необходимых для эффективного функционирования компаний, входящих в их состав. Так во всех регионах страны разработан набор действий, предусматривающий осуществление совместных R&D (исследования и разработки) проектов, реализацию программ по подготовке и обучению персонала, проведение маркетинговых исследований. Кластеры способствуют повышению конкурентоспособности перспективных секторов экономики, а так же приводят к улучшению межфирменного сотрудничества.

На протяжении последних лет кластерная политика внедряется и в странах Восточной Африки, активное участие в инициировании которой принимают представители научного сообщества. В 2004 году при поддержке Скандинавского института конкурентоспособности была запущена программа «Развитие инновационных систем и кластеров», которая охватывала три государства, а именно Мозамбик, Танзания и Уганда. Инициаторами программы стали университеты данных стран (Университет имени Эдуардо Мондлане, Дар-эс-Саламе, Университет Макерере), имеющие специализированные технические факультеты. Главная цель проекта – содействие развитию инновационной системы и кластеров в Восточной Африке, способствующее быстрому социально-экономическому росту и сокращению бедности.

Была определена пилотная фаза проекта, которая составила 18 месяцев. В 2005-2006 году стартовало 8 кластерных инициатив в Танзании и 7 в Уганде. В 2007-2008 году начаты еще 15 инициатив в Уганде, 11 - в Танзании и 8

инициатив в Мозамбике. Скандинавский институт конкурентоспособности и развития осуществлял финансовую поддержку каждой кластерной инициативы в размере 10 000 долларов США в течение всего пилотного этапа. Кроме того, кластерные инициативы постоянно поддерживались со стороны Национального комитета и международной группы экспертов (члены организации «VINNOVA»). Во всех случаях внедрение кластерных инициатив осуществлялось после успешного обучения кластерных фасилитаторов. На сегодняшний момент специализированное обучение прошли более 300 кластерных фасилитаторов, около 100 из которых активно вовлечены в процесс реализации порядка 49 кластерных инициатив [1, с.1].

По завершению пилотного этапа представителями Национального комитета и экспертами организации «VINNOVA» была осуществлена оценка эффективности запущенных кластерных инициатив на основе таких критериев, как достижение результатов в соответствии с намеченными целями, наличие четкого видения стратегии будущего развития, формализация кластерной инициативы, формирование доверия и взаимодействия среди участников кластера, налаживание контактов с научными кругами, представителями органов власти и т.д. Результаты оценки выявили наиболее успешные с точки зрения обозначенных критериев кластерные инициативы, реализуемые в Танзании и Уганде. Было принято решение о предоставлении дополнительного финансирования в рамках реализации данных инициатив еще на один год. Кроме того, Скандинавским институтом конкурентоспособности и развития более скромной суммой был поддержан еще ряд инициатив и проектов.

В настоящее время Национальным комитетом осуществляется контроль над внедрением и реализацией кластерных инициатив в Восточной Африке. Ежегодно Комитетом проводятся организационные встречи, на которых докладываются о достигнутых результатах в рамках концепции кластерного развития. Так, на 5-ой Региональная конференция в Мапуту (26-28 августа 2008г.) была сформирована анкета по различным аспектам кластерного развития, периодическое заполнение которой позволит отслеживать динамику развития кластеров.

В Танзании приступили к разработке механизмов мониторинга и оценки эффективности инструментов кластерной политики, которые разработаны таким образом, что их можно применять для анализа как новых инициатив, так и для уже существующих инновационных систем и кластеров. С каждым годом в стране запускается все большее число кластерных программ. В сентябре 2008 года в Университете Дар-эс-Салам был организован 3-й учебный семинар для кластерных фасилитаторов с целью увеличения количества реализуемых кластерных проектов. Подобное обучение способствовало появлению 44 новых кластерных фасилитаторов и запуску 17 новых инициатив [1, с.4].

Еще одним показательным примером успешной реализации кластерных инициатив может служить опыт штата Аризона в США.

К концу 1980 г. в Аризоне, так же как и других штатах США и большинстве стран мира, наблюдалось снижение темпов экономического роста. Сложившаяся ситуация привела к тому, что представителями бизнеса и органов государственной власти была разработана стратегия развития штата на основе кластерной идеологии.

В течение года с помощью количественных и качественных методов производилась оценка экономического состояния Аризоны. Количественный анализ заключался в определении ведущих секторов промышленности, для чего была обследована региональная структура занятости и бизнеса. Качественная часть предполагала проведение интервьюирования бизнес-сообщества, организацию коллективных обсуждений и работу кластерных групп.

Для этого было сформировано девять рабочих кластерных групп, каждая из которых представляла интересы отдельного промышленного кластера, являющегося наиболее приоритетным для дальнейшего экономического развития штата. Состав каждой кластерной рабочей группы был представлен участниками всех элементов кластера, а именно ключевыми компаниями, поставщиками необходимых факторов производства (сырье, материалы, оборудование, услуги и т.д.), а так же специализированной инфраструктурой (образовательные и научно-исследовательские организации, транспортные и маркетинговые компании, торговые палаты и ассоциации).

В качестве основных направлений деятельности кластерных рабочих групп были обозначены [8, с. 40]:

- идентификация ключевых элементов кластера и определение степени взаимодействия среди его участников;
- формирование долгосрочной стратегии развития кластера;
- выявление перспектив роста кластера посредством расширения имеющихся фирм и привлечением компаний извне;
- обозначение возможных направлений совместной деятельности в рамках кластера;
- определение необходимости наличия экономических институтов и предложенных стратегий.

С целью выполнения обозначенных мероприятий, а так же для прорисовки существующих на территории штата кластеров рабочие группы встречались на протяжении нескольких месяцев. На этом этапе основные усилия были направлены на усиление кластерного формирования и налаживание взаимосвязей среди участников кластера. Одной из основных задач являлось привлечение руководителей, уверенных в необходимости применения новой технологии экономического развития, способной увеличить производительность отрасли и ее конкурентоспособность, а не для разработки очередных государственных программ. При этом особое внимание было уделено обеспечению организационных моментов работы групп, всестороннему освещению их деятельности.

По итогам работы кластерных групп были выявлены слабые места, препятствующие успешному функционированию кластеров. Кроме того, на основе полученных данных была разработана программа конкретных мероприятий, направленная на преодоление имеющихся проблем.

Подчеркнем, что успех реализации кластерных инициатив в Аризоне был обусловлен не только активной позицией представителей частного сектора, но и грамотной политикой органов власти штата. Прежде всего, политика чиновников сосредотачивалась на поддержке совместных проектов, позволяющих усилить развитие всего кластера, а не повысить эффективность деятельности отдельных компаний. Например, Министерство торговли Аризоны, Главный Гусонский Экономический Совет и организация 13 сельских населенных пунктов разработали маркетинговую программу для привлечения кадров, ориентированную на кластеры штата и региона [8, с. 47].

Таким образом, представленный в работе обзор мировой практики внедрения и реализации кластерной политики позволяет идентифицировать ее ключевые инструменты. Прежде всего, применение кластерного подхода

требует проведения кластерного картирования территории с целью выявления имеющихся кластеров. Для обеспечения успешного функционирования кластеров, как правило, необходимо формирование самостоятельных структур, ответственных за реализацию кластерных инициатив. Еще одним важным направлением деятельности в рамках кластерных программ рассматривается установление тесного взаимодействия и сотрудничества среди участников кластера, а именно представителей бизнеса, научного сообщества, правительственных и некоммерческих организаций, посредством создания платформы для ведения диалога. Как показывает зарубежный опыт, подобная кооперация позволяет выявлять факторы, препятствующие успешному развитию кластеров и на основе проведенного анализа разрабатывать стратегии кластерного развития. Кроме того, особое внимание при реализации кластерной политики уделяется созданию благоприятных условий бизнес-среды, стимулированию инновационной активности, разработке критериев эффективности кластерных программ, совместному финансированию научно-исследовательских и маркетинговых проектов, а также программам подготовки и обучения персонала.

Обозначенная совокупность конкретных действий по реализации кластерной политики может быть использована представителями частного сектора и государственными структурами в качестве основы для формирования будущих стратегий развития.

Список литературы

1. Cluster Initiatives in EA [Electronic resource] / Innovation Systems and Clusters Programme in Eastern Africa of Scandinavian Institute for Competitiveness and Development, 2009. – 4 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: <http://si4cd.files.wordpress.com/2009/01/cluster-initiatives-in-east-africa1.pdf>, free access.
2. Design of cluster initiatives - An overview of policies and praxis in Europe, Learning module 1 [Electronic resource] / IRE subgroup «Regional clustering and networking as innovation drivers», 2008. – 28 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: http://www.europe-innova.eu/c/document_library/get_file?folderId=148901&name=DLFE-6122.pdf, free access.
3. Ketels C. Clusters, Cluster Policy and Swedish Competitiveness in the Global Economy [Electronic resource] / Ketels Christian; Expert Report Number 30 to Sweden's Globalisation Council. – Vasteras: Print Edita, 2009. – 66 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: <http://www.regeringen.se/content/1/c6/12/17/95/d6e53822.pdf>, free access.
4. Ketels C., Memedovic O. From clusters to cluster-based economic development [Electronic resource] / Christian Ketels, Olga Memedovic; Int. J. Technological Learning // Innovation and Development, 2008. – Vol. 1, No. 3. – P.375-392. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: http://vefsetur.hi.is/ibr/sites/vefsetur.hi.is.ibr/files/From_clusters_to_cluster_based_economic_development.pdf, free access.
5. Ketels C., Solvell O. The Baltic Sea Region – Top of Europe in Global Competition [Electronic resource] / C.Ketels, O.Solvell; State of the Region-Report, Baltic Development Forum. – Copenhagen, 2006. – 92 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: http://www.isc.hbs.edu/pdf/Baltic_State_of_the_Region_Report_2006.pdf, free access.
6. Porter M. The Competitive Advantage of Nations [Text] / Michael Porter. – New York: The Free Press, 1990. – 855 p.
7. Regional clusters in Europe [Electronic resource] / Observatory of European SMEs, 2002. – No. 3. – 61 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/innovation/pdf/library/regional_clusters.pdf, free access.
8. Waits M.J. The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery [Text] / M.J. Waits // Economic Development Quarterly, February 2000. –Vol. 14, No. 1, – P. 35-50.

STRATEGII DE DEZVOLTARE A REȚELEI ASOCIAȚIILOR DE ECONOMII ȘI ÎMPRUMUT ÎN CONDIȚIILE CRIZEI ECONOMICE

Nelli AMARFII-RAILEAN, *doctor în economie, USB „Alec Russo”*
Lilea CORSAN, *masterand, USB „Alec Russo”*

Changes that have occurred in recent years demonstrate an increase in investment and progress in increasing the relative economic efficiency of agriculture. But this trend does not bear a stable character. Most indicators characterizing the development of the agricultural sector are falling. Social, political and demographic issues affect adversary economic recover of the agriculture sector. Solving these problems will lead to economic growth.

The main idea of the article is the precarious situation of the Moldovan farmer and the many problems in agriculture that need to be resolved.

Moldova dintotdeauna a fost vestită pentru fertilitatea solurilor sale și tradițional, sectorul agricol a constituit baza economiei, contribuind la bunăstarea țării.

Schimbările ce au avut loc în ultimii ani demonstrează existența unui progres în sfera majorării investițiilor și sporirii relative a eficienței economice a sectorului agrar. Această tendință nu poartă însă un caracter stabil. Majoritatea indicatorilor ce caracterizează dezvoltarea sectorului agrar sunt în descreștere. Asupra relansării economice influențează presiunea problemelor de caracter social, politic și demografic, rezolvarea cărora va contribui la atingerea unui nivel înalt, stabil de creștere economică în viitor. Ideea abordării acestei teme a pornit de la situația precară în care se găsește agricultorul din Republica Moldova, de la multitudinea problemelor din agricultura ce necesita a fi rezolvate.

Reformele în sectorul agrar ar decurge și mai accelerat, dacă s-ar promova condiții financiare mai favorabile inițiativei private. Finanțarea sectorului agricol este, însă, prea insuficientă, din cauza ratelor mari ale dobânzilor pentru credite, precum și a garanțiilor de gaj extrem de dure, din cauza lipsei unei practici clare și eficiente de ipotecare, a completării unui impunător număr de acte, a oferirii creditelor doar în sume mari de către băncile comerciale, din cauza altor momente dificile care stopează buna dezvoltare a acestui sector.

În această ordine de idei se impune crearea unui nou mecanism de finanțare rurală, care să contribuie eficient la soluționarea mai multor probleme ale sectorului agrar privat. Anume acest obiectiv a determinat elaborarea și implementarea Proiectului de Finanțare Rurală prin intermediul Asociațiilor de Economii și împrumut ale Cetățenilor (AEÎC). Început în decembrie 1996, scopul acestui proiect a fost de a ajuta fermierii și antreprenorii rurali să obțină împrumuturi strict necesare pentru activitatea lor și să colecteze economiile membrilor săi la o rată convenabilă a dobânzii.

Mișcarea AEÎC din Moldova constă din 566 asociații, care reunesc circa 196,000 membri și dețin active în valoare de circa 870 milioane MDL. Fiecare AEÎC este relativ mică și funcționează în limitele autorizate oferind servicii membrilor care sunt locuitori permanenți ai zonei geografice respective.

Totodată, majoritatea AEÎC au fost create cu scopul de re-creditare. Fondurile concesionare au fost puse la dispoziția instituțiilor financiare eligibile de către Ministerul Finanțelor, care acordau aceste fonduri în împrumut AEÎC (care au fost original oferite de Banca Mondială și alți donatori în credit și sunt administrate de Ministerul Finanțelor). Mai târziu, instituțiile financiare comerciale au oferit împrumuturi din surse proprii și astfel au descoperit că această activitate este o afacere care aduce beneficii. Economii ale AEÎC nu au fost semnificative inițial din cauza mărimii mici și nivelului slab de gestionare a AEÎC. Multe AEÎC nu au acceptat economii deloc. Doar o jumătate din toate AEÎC au atras economii de la membri, dar nivelul acestora rămâne mai mic decât nivelul dorit (în raport cu fondurile împrumutate) pentru a asigura o durabilitate pe termen lung. Respectiv, principala activitate a mișcării AEÎC rămâne a fi cea de re-creditare și durabilitatea dezvoltării rețelei de AEÎC rămâne destul de nesigură.

Avantajul AEÎC, în comparație cu alte instituții financiare, este apropierea de membrii săi. Caracterul cooperatist al activității lor a fost important pentru succesul de până în prezent. Băncile și alte instituții financiare nu au putut acorda servicii similare în comunitățile deservite de AEÎC. Pe lângă aceasta, termenii și condițiile acordării împrumuturilor de către băncile comerciale nu sunt acceptabile pentru solicitanții mai mici din spațiul rural. În plus, în comparație cu băncile comerciale, costul mai mic al serviciilor pentru membrii AEÎC și accesul convenabil la aceste servicii sunt atrăgătoare pentru membri.

Asociațiile de economii și împrumut din Moldova funcționează în conformitate cu Legea privind AEÎC, regulamentele afiliate și normele de prudență. Ele formează un cadru pentru crearea și funcționarea fiecărei asociații.

În prezent, mișcarea AEÎC se confruntă cu provocări, soluționarea cărora va necesita reforma legii și instituțiilor - cadru. Această reformă ar produce câteva beneficii importante pentru AEÎC și membrii lor. S-ar îmbunătăți scara de activitate a AEÎC și caracteristicile economice a funcționării lor. Spectrul serviciilor oferite membrilor s-ar lărgi pentru a satisface cerințele lor actuale. S-ar oferi mai multă instruire și mai mult suport pentru a sprijini extinderea AEÎC, atât prin atragerea noilor membri în localitățile deja deservite cât și prin lărgirea ariei geografice. De asemenea, modificarea legii ar asigura o supraveghere mai bună a respectării normelor de prudență și ar proteja membrii și întregul sistem de defoluri nedorite.

Majoritatea AEÎC doresc schimbări de progresie, însă se înfruntă cu restricții care limitează dezvoltarea operațiunilor lor și creșterea depunerilor. Pe scurt, ele sunt: nivelul profesional insuficient al managementului AEÎC; necesitatea de a spori volumul depunerilor pentru a reduce vulnerabilitatea față de finanțarea externă; necesitatea de a acorda împrumuturi direct afacerilor, membrilor - persoanelor juridice. Dacă managementul AEÎC ar fi de calitate mai bună, există indicii că mai mulți membri și-ar depune banii în AEÎC. Sporirea recentă a taxelor, plăților și ratelor dobânzii impusă unor AEÎC de una din principalele surse de finanțare bancare, demonstrează urgența de sporire a nivelului depunerii economiilor și de reducere a dependenței de fondurile împrumutate din exterior. Pe de altă parte, CFR nu va putea atrage la infinit surse adiționale, capitalul ei fiind limitat și indicele de îndatorare atingând cote maxime. În fine, membrii care au împrumutat bani de la AEÎC, în multe cazuri, și-au extins cu succes afacerile și în prezent, AEÎC nu mai au capacitatea de a oferi fonduri suficiente.

Aceste restricții determina inițierea unui program de reforme care este format din trei componente de bază. La nivelul AEÎC, este necesar: să se injecteze mai multă instruire și suport; să se consolideze AEÎC în asociații mai mari; să se recunoască unele categorii noi de membri (membru-afacere fără drept de vot) și să se majoreze volumul depunerilor.

Obiectivul reformei propuse este de a fortifica AEÎC pentru a le permite să ajungă la nivelul prudencial de durabilitate financiară cu un volum mai mare de depozite, mai multe tipuri de împrumuturi și să se bazeze mai puțin pe fondurile oferite de instituțiile de creditare externă. Este de asemenea necesar ca lucrătorii AEÎC să devină profesioniști mai buni pentru a permite AEÎC să crească.

Programul de reforme propus se bazează pe trei principii importante. Primul constă în fortificarea asociațiilor până la atingerea durabilității și menținerea importanței lor pentru membrii din spațiul rural. Al doilea principiu constă în faptul că părțile implicate să fie de acord cu diferite elemente ale reformelor propuse. Aceasta va duce la fortificarea caracterului cooperatist al mișcării AEÎC și instituțiilor ei cadru. Al treilea principiu constă în faptul că consolidarea și extinderea mișcării AEÎC va avea loc în contextul reglementării prudente administrate de o unitate de supraveghere fortificată.

Aceste reforme sunt legate de și susțin strategia de creștere economică și reducere a sărăciei și alte programe ale Guvernului.

Scopul reformei este de a promova dezvoltarea economică în spațiul rural în toată țara prin intermediul fortificării prestării serviciilor financiare de către asociațiile de economii și împrumut. Acest scop important va valorifica și continua succesele și realizările obținute până în prezent. Pe măsura desfășurării dezvoltării economice în spațiul rural trebuie modificate serviciile financiare. Este important ca AEÎC să beneficieze de oportunitatea de a merge într-un pas cu membrii lor în ceea ce privește serviciile financiare pe care le pot oferi.

Obiectivele reformei privind perfecționarea cadrului legislativ, sunt de a facilita consolidarea mișcării AEÎC și extinderea și creșterea lor în mod prudent. Perfecționarea cadrului legislativ va aduce la zi și va oferi un cadru relevant pentru următoarele etape ale dezvoltării AEÎC. Le va oferi sprijin, servicii și supraveghere prudencială în procesul de extindere a lor.

Modificările aduse legii vor trebuie să îndeplinească următoarele cerințe:

- a) Crearea bazei pentru consolidarea prudentă a asociațiilor cu scopul de a oferi o varietate mai mare a serviciilor financiare de calitate;
- b) Fortificarea capacităților de supraveghere și reglementare;
- c) Îmbunătățirea supravegherii, respectării regulamentelor, proceselor de reorganizare și lichidare a AEÎC;

- d) Îmbunătățirea cadrului legislativ cu scopul de a controla și minimiza riscurile sistemice și de a proteja fondurile depozitelor;
- f) Crearea și fortificare organizației centrale a AEÎC cu scopul de a oferi sprijin tehnic și financiar calitativ asociațiilor;
- g) Modificarea barierelor geografice în calea dezvoltării AEÎC

Acțiunile prioritare care urmează a fi întreprinse în scopul fortificării cadrului legislativ sunt:

- a) Aprobarea de către Guvern a strategiei de dezvoltare durabilă a AEÎC;
- b) Elaborarea și aprobarea noii legii a AEÎC;
- c) Completarea Normelor de Prudență Financiară și a regulamentului de atestare a persoanelor în funcții de răspundere din asociații;
- d) Prevederea că Serviciul de Supraveghere de Stat (SSS) este o unitate tehnică a Ministerului Finanțelor, cu un consiliu format din reprezentanți ai guvernului și industriei AEÎC;
- e) Fonduri de lichidități și fonduri de rezerve statutare, care în prezent trebuie plasate pe conturi bancare, vor fi centralizate cu scopul de efectuare a investițiilor și gestionării sub supravegherea SSS;
- f) Trebuie prevăzută abilitarea SSS pentru a garanta că depunerile de lichidități și rezerve statutare centralizate sunt gestionate adecvat și eficiente;
- g) Trebuie de prevăzut ca un procent din fondurile centralizate sau un procent din valorile de bază pe care sunt rezervate fondurile sunt colectate în calitate de plată parțială pentru funcționarea SSS;
- h) Trebuie prevăzută abilitarea adecvată a SSS pentru a permite extragerea mijloacelor din fondul centralizat de rezerve statutare pentru soluționarea problemelor financiare și operaționale ale AEÎC;
- i) Trebuie prevăzută crearea organizațiilor centrale care vor acorda servicii financiare complete (nu numai credite, dar și acceptarea depunerilor de la AEÎC) și de suport asociațiilor.

Principalul obiectiv al reformei este fortificarea supravegherii și reglementarea activităților asociațiilor prin reorganizarea și fortificarea SSS. Se propune ca SSS să devină o unitate tehnică în subordinea Ministerului Finanțelor. Astfel, el va deveni eligibil pentru sprijin financiar oferit de Banca Mondială pentru unele activități. Serviciul ar putea fi finanțat din mai multe surse, așa ca bugetul de stat, plățile de la asociații, formate dintr-un procent al activelor sau depozitelor și un procent din fondurile centrale obligatorii.

Pentru realizarea obiectivelor impuse urmează a fi realizate următoarele acțiuni:

- a) Se va crea Unitatea de supraveghere a AEÎC subordonată Ministerului Finanțelor;
- b) Pentru Serviciu se va pregăti un plan de afaceri, în care se vor stabili funcțiile sale, resursele necesare (adică, organigrama, descrierea pozițiilor și cerințele față de personal, salariile și alte informații), planul de finanțare a resurselor și activităților și structura procedurilor administrative și operaționale;
- c) Personalul de bază și alte resurse ale SSS vor fi transferate noii unități tehnice;
- d) Pentru noul SSS va trebui angajat personal nou, pentru care se va organiza orientare și instruire și care va fi ajutat pe durata perioadei inițiale de angajare;
- e) Se vor pregăti politici și îndrumări reglementatoare noi pentru a ajuta mișcarea AEÎC să înțeleagă modificările la lege și normele de prudență;
- f) Se vor elabora proceduri și aranjamente noi pentru gestionarea fondurilor centralizate din punct de vedere al supravegherii.

Obiectivele creării Organizației Centrale este de a integra diferite organizații într-o singură organizație centrală puternică și cu adevărat cooperatistă, care va putea îndeplini rolul de lider, acorda împrumuturi și atrage surplusuri în formă de depuneri, gestiona fondurile de lichidități, organiza instruire, acorda suport tehnic, de stabilizare și alte servicii esențiale orientate spre edificarea unei rețele de AEÎC puternice, de încredere și durabile.

Acțiunile prioritare ce urmează a fi întreprinse vor include următorii pași generali:

- a) Fondarea organizației centrale cu sprijinul AEÎC pe baza principiului că aceasta va deveni o AEÎC pentru asociațiile de economii și împrumut;
- b) Elaborarea unui îndrumar pentru standardele minime de conducere corporativă pe care le va respecta organizația centrală pentru a garanta responsabilizarea ei față de membri.
- c) Organizarea unei întruniri a acționarilor fondatori pentru a alege directorii inițiali și a numi auditorii.
- d) Pregătirea planurilor pentru numărul inițial de personal și serviciile acordate de organizația centrală. Acest proces ar trebui să includă reprezentanți ai organizațiilor cheie ce urmează a fi integrate, pentru a asigura o tranziție lină.
- e) Întreprinderea unor pași juridici practici întru realizarea integrării fiecărei instituții participante în măsura și modul corespunzător de transferare a resurselor și fondurilor organizației centrale. E posibil să trebuiască să se stipuleze că organizația centrală poate avea companii-fiice pentru prestarea serviciilor specializate.
- f) Echipele regionale ale organizației centrale (sau a organizațiilor ce urmează a fi integrate în organizația centrală) trebuie să fie formate și instruite pentru a oferi sprijin tehnic AEÎC în ceea ce privește extinderea lor firească, schimbarea principiului de asociere, fuzionarea cu alte AEÎC și alte aspecte.
- g) În cadrul organizației centrale urmează a fi formată(e) o echipă (mai multe echipe) și instruită(e) pentru a acorda asistență tehnică asociațiilor aflate în situație dificilă. Se va elabora o metodologie pentru procedurile de diagnosticare care vor fi aplicate și de identificare a măsurilor de remediere de alternativă.

Acest component al programului de reforme propus este esențial pentru obținerea rezultatelor dorite ale programului de consolidare și fortificare a AEÎC.

Obiectivul Consolidării și Fortificării Asociațiilor este de a fortifica asociațiile de economii și împrumut prin intermediul îmbinării inițiativelor care sunt elaborate pentru a ajuta asociațiile să devină autonome financiar pe termen lung. Această fortificare va conține elemente de îmbunătățire a profesionalismului conducerii și extindere a scării de activitate. Pentru reforme va fi important ca AEÎC, care vor fi mai mari, să poată demonstra cum ele vor menține relația de cooperare cu fiecare membru al lor. Aceasta este o cerință importantă pentru a controla riscurile.

Acțiunile prioritare care urmează a fi întreprinse sunt după cum urmează:

- Revizuirea legii și normelor de prudență pentru a include modificările care sunt examinate;
- SSS va beneficia de asistență tehnică inițială și sprijin de finanțare întru fortificarea activității sale de pregătire pentru responsabilitățile mai numeroase, pe care și le va asuma în rezultatul implementării programului de reforme;
- AEÎC vor întocmi planuri de afaceri pentru a stabili cum doresc să procedeze în ceea ce privește extinderea proprie și luând în considerație evenimentele de pe piață. Aceasta va rezulta în faptul că unele asociații vor iniția discuții cu alte asociații din regiune cu scopul de a examina o posibilă fuzionare. Alte asociații vor examina oportunitățile de extindere a limitelor geografice de activitate și măsurile aferente necesare pentru a menține unitatea de interese între membrii care locuiesc în afara teritoriului inițial de activitate.

Obiectivul acestor inițiative este de a încuraja și facilita extinderea AEÎC pentru a le ajuta să devină independente financiar și să fie gestionate mai profesional.

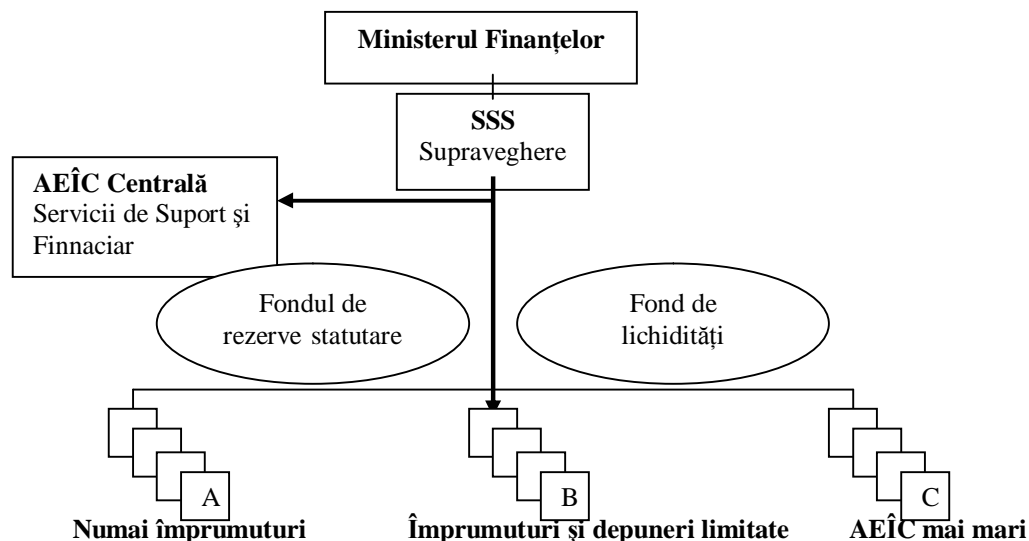
Se preconizează că aprobarea și implementarea reformelor propuse vor condiționa obținerea unui șir de rezultate pozitive. Inițial, s-ar putea ca numărul AEÎC din țară să se micșoreze. Unele AEÎC vor fuziona cu alte asociații din regiune pentru a forma asociații mai puternice și mai eficace. Unele asociații ar putea fi lichidate din cauza incapacității lor de a obține fonduri în condiții comerciale sau de a funcționa în conformitate cu normele de prudență.

Unele din AEÎC rezultante vor crește și vor deveni mai puternice, mai durabile. Ele ar putea funcționa într-o zonă geografică mai mare sau cu o penetrare mai profundă a zonei geografice actuale cu o eventuală absorbire a unor asociații mici fără perspectivă. Ele la sigur vor oferi membrilor o gamă mai vastă de servicii financiare. Ele vor putea demonstra că au o conducere mai puternică și mai profesionistă.

Locuitorii din spațiul rural vor avea acces la o gamă mai largă de servicii prudente pentru creditare, depuneri și alte servicii. Nivelul respectării normelor de prudență se va ridica, iar respectarea va fi impusă prin sprijin masiv de la organizația centrală, ca reacție la recomandările oportune ale SSS.

Cadrul legislativ și regulator va fi mai puternic, mai relevant și controlul riscurilor va fi mai bun pe măsură ce mișcarea AEÎC se reorganizează. Va exista o organizație centrală puternică care va consolida necesitatea în serviciile de suport a AEÎC, inclusiv finanțare, reprezentare, instruire, reciclare, cercetare, suport tehnic și rolul de lider în elementele democratice ale asociațiilor. Donatorii, inclusiv Banca Mondială, vor susține programul de reforme, deoarece acesta este relevant și util pentru promovarea dezvoltării continue a spațiului rural.

Rezultatul implementării reformelor propuse este reflectat în general în următoarea ilustrare:



Această schemă arată că organizația centrală va fi supravegheată de SSS, care, la rândul său, va fi o unitate tehnică a Ministerului Finanțelor. Autoritatea SSS de a întreprinde măsuri și de a lua anumite decizii va fi fortificată, dar ea se va subordona unui consiliu sau comitet care va asigura o guvernare mai puternică a activității SSS în ceea ce privește hotărârile și deciziile. Cele două fonduri obligatorii (Fondul de Lichidități și Fondul de rezerve statutare) vor fi centralizate întru gestionarea investițiilor și administrare pentru a acorda o protecție mai puternică membrilor AEÎC în caz de dificultăți și pentru a obține o profitabilitate mai mare a investițiilor. AEÎC li se va permite să se consolideze și extindă pentru a deveni autonome din punct de vedere financiar și vor obține acces la sprijin financiar și tehnic în acest scop oferit de organizația centrală. Deși, se va crea o singură organizație centrală, legislația va permite crearea altor organizații centrale în viitor, dacă se îndeplinesc anumite condiții

Acestea sunt rezultate importante care justifică susținerea programului propus de reforme.

Programul de reforme propus este supus unor riscuri. Acestea includ:

- Posibilitatea că multe AEÎC nu vor reacționa la încurajarea extinderii și realizării autonomiei financiare. În acest caz, rezultatul ar putea fi sporirea vulnerabilității față de fondurile oferite de băncile comerciale. Dacă apar probleme din cauza nivelului jos al profesionalismului managementului și/sau din cauza rezultatelor proaste, aceste AEÎC pot fi lichidate de SSS. Acest risc există indiferent de faptul dacă programul de reforme este sau nu realizat, dar el ar putea denatura evaluarea rezultatelor implementării programului.
- Există riscul ca sursele comerciale actuale de creditare a AEÎC ar putea deveni mult mai scumpe și/sau ar putea deveni mai puțin disponibile, plasându-le, astfel, sub riscul de a nu supraviețui din cauza lipsei de fonduri. Depășirea acestui risc ar putea necesita măsuri extraordinare. Este un argument în favoarea stabilirii CFR în calitate de nouă organizație

centrală pentru a asigura continuarea rolului său de finanțator al AEÎC. Acest risc poate fi de asemenea depășit dacă CFR se va ocupa de obținerea finanțării de la bănci pentru a-și îmbunătăți capacitatea de acoperire a deficiențelor de fonduri în cazurile justificabile pentru AEÎC solvabile și, în loc de promovare abundentă a creditării directe a întreprinderilor din spațiul rural, să se concentreze prioritar la dezvoltarea propriilor capacități ale AEÎC cu trecerea ulterioară a produselor elaborate către ultimele.

- c) Programul de reforme propus va avea cel mai mare succes dacă eforturile principalelor părți implicate vor fi coordonate. Dacă una din părți acționează împotriva reformelor propuse și nu participă în schema organizatorică recomandată, rezultatele ar putea fi mai puțin benefice și vor dura mult mai lung.
- d) Programul de reforme depinde de succesul din viitor al stabilirii unei autorități de supraveghere (SSS) eficiente și puternice. Pentru eficiență, va fi necesară revizuirea legislației și regulamentelor de prudență. Personalul SSS va trebui majorat la fel ca și bugetul lui. Asistența tehnică va fi acordată Serviciului de Banca Mondială. Neaprobarea modificărilor propuse ar putea condiționa riscul de neîndeplinire a programului de reforme propus.

Celelalte riscuri pentru programul propus de reforme sunt de natură sistemică și ar putea afecta negativ piața financiară.

În final, reformele propuse sunt importante și au drept scop sporirea avantajelor economice ale locuitorilor rurali prin intermediul prestării serviciilor financiare mai relevante, economicoase și atractive pe bază de cooperare.

Bibliografie

- 1) Bazele marketingului în AEÎC. Centrul pentru dezvoltarea rurală, Biblioteca Microfinanțării. Chișinău 2008. 28 p.
- 2) Mobilizarea economiilor în AEÎC. Centrul pentru dezvoltarea rurală, Biblioteca Microfinanțării. Chișinău 2008. 16 p.
- 3) Culegere de legi și acte normative care reglementează contabilitatea în AEÎC. Federația Națională a Asociațiilor de Economii și Împrumut ale Cetățenilor din Republica Moldova. Chișinău 2009. 160 p.
- 4) Creditarea pe termen mediu în AEÎC. Federația Națională a Asociațiilor de Economii și Împrumut ale Cetățenilor din Republica Moldova. Chișinău 2008. 159 p.
- 5) Curs de creditare pentru AEÎC, Centrul pentru dezvoltarea rurală, Biblioteca Microfinanțării. Chișinău 2009. 76 p.
- 6) Implementarea normelor de prudență financiară în activitatea AEÎC: sem., Chișinău 20 dec. 2009. 56 p.
- 7) Ghidul Asociației de economii și împrumut a cetățenilor. Federația Națională a Asociațiilor de Economii și Împrumut ale Cetățenilor din Republica Moldova, Agenția pentru Implementarea Proiectului de Finanțare Rurală. Chișinău 2007. 108 p.
- 8) O formă eficientă de Cooperare – Experiența Asociațiilor de Economii și Împrumut a Cetățenilor. Federația Națională a Asociațiilor de Economii și Împrumut ale Cetățenilor din Republica Moldova. Chișinău 2007. 37 p.

INFRASTRUCTURA SERVICIILOR PUBLICE

Adriana BUZDUGAN, lector magistr, ULIM

Pour un fonctionnement efficient de chacune communauté sont nécessaires une série des activités spécifiques avec un itères général, comme sont l'alimentation avec eau, le transport d'énergie thermique, la distribution des gaz, etc. Le secteur des services publiques a souffrit des transformations essentielles du point de vue organisationnel et administratif, dans cet article on parle sur l'infrastructure des services publique dans la République de Moldova.

Pentru funcționarea normală a oricărei comunități sunt necesare o serie de activități specifice de interes general, cum ar fi alimentarea cu apă, transportul de energie termică, distribuirea gazelor, canalizarea, salubritate etc.

Aceste activități care satisfac interesele generale ale populației din colectivitatea locală trebuie asigurate de autoritățile publice locale, în virtutea faptului că ele răspund față de cetățenii care le-au desemnat tocmai pentru a le reprezenta interesele.

Autoritățile administrației publice locale au competența exclusivă privind înființarea, organizarea, coordonarea, monitorizarea și controlul funcționării serviciilor publice de gospodărie comunală, precum și crearea, administrarea și exploatarea bunurilor de proprietate publică din infrastructura edilitară a unităților administrativ-teritoriale respective.

Sectorul serviciilor publice de gospodărie comunală a suferit transformări majore în ultimii 15 ani din punct de vedere organizatoric, tehnic și administrativ, dar nu se poate afirma că aceste transformări s-au produs în urma unor acțiuni planificate sau pe baza unei strategii sectoriale adoptate la un anumit moment de către Guvern sau de către o altă autoritate publică, aceste transformări au cu precădere un caracter aleator și conjunctural.

Se observă o diminuare continuă a serviciilor publice locale, atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ pe care autoritățile administrației publice locale sunt obligate să le asigure. În această perioadă, practic, nu au fost efectuate investiții în infrastructura locală, majoritatea cheltuielilor din bugetele locale fiind direcționate pentru reparații și întrețineri curente. **În primul rând**, autoritățile administrației publice locale se confruntă cu serioase probleme de ordin financiar pentru renovarea infrastructurii locale, deoarece în bugetele locale nu sunt prevăzute cheltuieli pentru investiții. **În al doilea rând**, autoritățile administrației publice locale au capacități reduse de a atrage investiții de pe piața de capital internă sau externă. **În al treilea rând**, infrastructura serviciilor publice locale de primă necesitate are un grad avansat de uzură care condiționează cheltuieli enorme pentru întreținere, pierderi mari în rețelele de distribuție precum și la o calitate proastă.

Pentru un tablou real al situației în domeniul administrării serviciilor publice este necesar de un studiu care să se concentreze pe analiza serviciilor publice locale de interes general, pe analiza competențelor dintre nivele administrative, costurile, modul de prestare și achitare a serviciilor locale, comunale și necomunale pentru fondul locativ, precum și pe formele de prestare a serviciilor publice locale de primă necesitate (serviciile publice de alimentare cu apă și canalizare, și serviciile publice de aprovizionare cu energie termică).

În acest scop este necesar de a analiza cadrul normativ ce reglementează organizarea și funcționarea serviciilor publice locale, metodologia de stabilire, aplicare și aprobare a tarifelor pentru serviciile publice de alimentare cu apă, de canalizare și epurare a apelor uzate, și pentru serviciile publice de alimentare cu energie termică.

Actualitatea acestui studiu este determinată de numărul impunător de acte normative ce reglementează domeniul serviciilor publice de interes local și contradicțiile dintre anumite prevederi ale acestora precum și lipsa experienței în gestiunea patrimoniului public local.

Prin prezentul studiu dorim să contribuim la identificarea și analiza problemelor și contradicțiilor legale în domeniul organizării și prestării serviciilor publice locale de interes general și elaborarea de recomandări privind perfecționarea cadrului normativ și practicilor existente de gestiune a serviciilor publice.

Republica Moldova se confruntă cu probleme acute în domeniul calității și accesibilității serviciilor publice locale, în special serviciilor de gospodărie comunală, precum și a impactului pe care acestea îl produc asupra nivelului vieții și sănătății fiecărui cetățean și asupra mediului înconjurător (poluarea aerului, apelor și solului).

Prevederile art. 3 din Legea privind serviciile publice de gospodărie comunală, nr. 1402-XV din 24.02. 2002 specifică expres profilul și scopurile pentru care sunt create aceste servicii:

- a) alimentarea cu apă;
- b) alimentarea cu energie termică;
- c) canalizarea și epurarea apelor uzate și pluviale;
- d) salubritatea, înverzirea localităților;
- e) asigurarea cu transport public local;
- f) administrarea fondului locativ public și privat.

În funcție de necesități, prin decizii ale autorităților administrației publice locale, se pot înființa diverse structuri de gospodărie comunală, având ca obiect alte activități decât cele prevăzute expres în Legea privind serviciile publice de gospodărie comunală.

În ansamblul serviciilor publice de gospodărie comunală o categorie aparte le constituie serviciile publice de primă necesitate (servicii publice de interes vital), de ex. alimentarea cu apă, canalizarea și epurarea apelor uzate, alimentarea cu energie termică, salubritatea, pe care autoritățile publice locale sunt obligate să le asigure în mod necondiționat. Celelalte servicii pot fi organizate în dependență de necesități, la solicitarea populației sau la inițiativa autorităților publice locale.

Starea tehnică actuală a infrastructurii serviciilor publice este total inadecvată cerințelor populației atât din mediul urban cât și din mediul rural. În programul Național „Satul Moldovenesc” (2005-2015) se menționează că infrastructura la sate este la un nivel critic. Peste 40 de localități nu au drumuri care le-ar permite accesul la rețeaua publică de transporturi, și în condiții atmosferice dificile devin, practic, izolate. Numai 17% din locuitorii rurali dispun de sisteme centralizate de aprovizionare cu apă, majoritatea apeductelor necorespunzând cerințelor igienice. Instalațiile de epurare a apelor reziduale din localitățile rurale nu funcționează din cauza deconectării lor de la sistemul de aprovizionare cu energie electrică, a distrugerii sau sustragerii echipamentului. Peste jumătate din populația rurală consumă apă ce nu corespunde standardelor, ceea ce conduce la un nivel înalt de morbiditate.

Din studiile și analizele realizate în ultimii ani de diferite organisme naționale și internaționale privind starea infrastructurii locale, rezultă că în acest domeniu există o serie întreagă de probleme, dificultăți și disfuncționalități, cum ar fi:

a) infrastructura locală se află într-o stare tehnică gravă, cu un grad de uzură fizică și morală avansat. De aceea, autoritățile locale se confruntă foarte frecvent cu adevărate situații de criză în ceea ce privește asigurarea populației cu servicii de primă necesitate: apă potabilă, canalizarea apelor uzate, încălzire și apă caldă menajeră, colectarea și depozitarea deșeurilor menajere etc.;

b) gradul de acces al populației la serviciile publice de primă necesitate este necorespunzător din cauza lipsei sistemelor centralizate de alimentare cu apă potabilă, starea canalizării apelor uzate, colectarea și depozitarea deșeurilor menajere într-o serie întreagă de localități, în special în mediul rural;

c) volumul investițiilor în infrastructura locală este net inferior celui din infrastructura națională, cu consecințe negative asupra cantității și calității serviciilor destinate populației și, implicit, asupra nivelului de trai și sănătății acesteia.

Majorările continue la prețurile pentru resursele energetice importate au scos la iveală provocările cu care se confruntă Republica Moldova la întreținerea și îmbunătățirea infrastructurii publice locale. Situația este condiționată, pe de o parte, de *capacitatea redusă* a autorităților administrației publice locale de a pregăti, promova și implementa programe de investiții de care au nevoie, iar pe de altă parte de *posibilitățile financiare limitate* ale acestora în situația actuală, precum și de *nivelul redus* al populației în ceea ce privește achitarea serviciilor, în cantitatea necesară și la calitatea corespunzătoare.

De asemenea, autoritățile publice locale întâmpină obstacole de ordin practic în realizarea obiectivelor de dezvoltare economică și reducere a sărăciei. Aceste obstacole poartă următoarele caracteristici:

(i) cadrul slab și neadecvat financiar și de administrare pentru prestatorii de servicii care rezultă în lipsa finanțării activităților de operare și întreținere și în deteriorarea continuă;

(ii) cadrul fiscal slab și neadecvat care nu permite autorităților administrației publice locale să planifice și să implementeze planuri investiționale.

Lipsa de capacitate administrativă agravează și mai mult problema, în pofida unei asistențe tehnice considerabile din partea donatorilor, pe parcursul ultimilor cincisprezece ani (Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare etc.). Eforturile de stabilizare a fluxurilor fiscale prin transferuri fiscale previzibile și mobilizare autonomă a veniturilor sunt destul de latente și privează comunitățile de fonduri pentru efectuarea investițiilor, reparațiilor și întreținerii. Administrația publică locală nu dispune de mecanismele necesare pentru punerea în aplicare a responsabilităților pentru întreținerea mijloacelor de infrastructură locală din jurisdicția lor.

Din cauza neglijării ani la rână și a lipsei finanțării pentru reparațiile capitale, întreținerea serviciilor publice locale de infrastructură comunală sa deteriorat considerabil. Sectoarele termoenergetic, de alimentare cu apă și canalizare și cel locativ au suferit o deteriorare considerabilă a calității serviciilor. În plan financiar întreprinderile municipale din sectorul de alimentare cu apă, asigurare cu energie termică și gestiune a fondului locativ sunt falimentare. Colectarea plăților poartă un

caracter lent, cu perioade de întârziere a acestora care deseori depășesc un an. Declinul în orele de livrare a serviciilor reflectă deteriorarea generală a calității serviciilor care a dus la scăderea continuă a disciplinei de plată.

La înrăutățirea situației infrastructurii serviciilor publice locale au contribuit fondurile capitale deficiente și inadecvate pentru o infrastructură comunitară proiectată pornind de la premiza energiei ieftine, și o populație care refuză să plătească pentru serviciile de proastă calitate.

Serviciile publice reprezintă un domeniu prioritar de activitate al administrației publice prin faptul că ele au un impact social deosebit, asigurând realizarea unei varietăți considerabile de cerințe sociale ale populației. Atât administrația publică centrală, cât și administrația publică locală își realizează sarcinile prin serviciile publice pe care le înființează pentru a satisface continuu și în mod ritmic interesele generale, la nivel central de administrația publică centrală și interesele locale, în cadrul unității administrativ-teritoriale de către administrația publică locală. Nevoile sociale de primă importanță ale populației sunt satisfăcute prin servicii publice organizate la nivelul unității administrativ-teritoriale care constituie categoria de servicii publice edilitar-comunale. Legea privind serviciile publice de gospodărie comunală, nr. 1402/2002, stabilește principiile generale de organizare și funcționare a acestora, competența autorităților administrației publice centrale și autorităților administrației publice locale în această materie, raporturile dintre aceste autorități, precum, și raporturile dintre autoritățile administrației publice locale, operatori și consumatori. Aceste prevederi sunt deopotrivă valabile și pentru alte servicii publice locale de interes general pentru colectivitate. Serviciile publice de gospodărie comunală, de regulă, se organizează la nivel local, deoarece ele satisfac nevoile sociale ale populației dintr-o colectivitate locală.

În organizarea și prestarea serviciilor publice de interes general legislația în vigoare delimitează competențele autorităților administrației publice centrale și cele a autorităților administrației publice locale.

Bibliografie

1. Mocanu V. Descentralizarea serviciilor publice. Ed. TISH, Chișinău, 2001, 56 pag.
2. Mocanu V. Servicii publice locale: problematici, recomandări. Autor colectiv. Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale "Viitorul". Ed. TISH, Chișinău, 2003, 24 pag.
3. Mocanu V. Standarde de performanță în administrația publică locală. Autor colectiv. Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale "Viitorul". Ed. TISH, Chișinău, 2004, 47 pag.

TRĂSĂTURILE ȘI CARACTERISTICILE ANTREPRENORIATULUI CONTEMPORAN DIN REPUBLICA MOLDOVA

Stela EFROS, lector magistru asistent, ULIM

***Abstract:** Dans cet article l'auteur rend les notions de base, les traits et les caractéristiques de l'activité entrepreneuriale contemporaine de la République de Moldova. Et notamment les caractéristiques essentielles de l'entreprise entrepreneuriale qui sont l'innovation, la croissance rapide, le développement avec un degré élevé de risque et l'optimisation de la profitabilité. Tandis que les traits de l'activité entrepreneuriale contemporaine peuvent être évidenciées par ses effets ou ses processus qui incluent dans leur structure des objectifs, des principes entrepreneuriaux, aussi que des satisfactions et des insatisfactions de la part de l'entrepreneur.*

Perspectiva integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană, globalizarea economiei mondiale, mediul concurențial cu reguli înrădăcinate implică necesitatea de evidențiere și clarificare a unor noțiuni precum și promovarea valorilor antreprenoriatului contemporan. Trasarea acestor valori, sub amprenta specifică economiei post-centralizate, în tranziție și în final de piață este condiționată de găsirea unei identități și a unei istorii propriie cu care să se distingă în mozaicul european.

Istoria antreprenoriatului în Republica Moldova a fost legată din start cu eliminarea activității de antreprenoriat din viața economică. Până în anii '80, în Moldova funcționa sistemul administrativ de conducere. Conform acestuia, antreprenoriatul practic a fost scos din sectorul economic și a devenit un element al "pieței negre".

Reformele economice din anii '90 în Republica Moldova au adus la schimbări esențiale în mentalitatea oamenilor privind proprietatea particulară, concurența și antreprenoriatul. Actualmente, antreprenoriatul este recunoscut de toate organele de resort, se dezvoltă conform legislației Republicii Moldova, devenind, de menționat, unul dintre cei mai populari termeni, frecvent utilizat de către economiști, politicieni, reprezentanți ai presei, precum și de oameni simpli. Activitatea de antreprenoriat este considerată, în prezent, un factor primordial în dezvoltarea economiei de piață a republicii.

Antreprenoriatul este asociat cu succesul, banii și prosperitatea, atât pentru individ, cât și pentru societate. Cu cât mai mulți întreprinzători există, cu cât mai multe afaceri de succes sunt, cu atât mai dezvoltată este țara. Astăzi antreprenoriatul oferă fiecărui șansa de a-și realiza scopurile și de a obține venit din propria afacere. Aceasta se demonstrează prin faptul că anual în Republica Moldova își deschid propria afacere mii de persoane, majoritatea fiind ghidați nu de visul de a deveni cel mai bogat sau prosper, dar doresc să-și asigure un nivel de trai decent și apropiat al săi.

În sens larg, antreprenoriatul are ca principale obiecte de activitate crearea, finanțarea și gestionarea întreprinderilor, cu scopul de a obține profit. Poate fi vorba despre o întreprindere nouă sau o activitate individuală cu scopul angajării proprii în câmpul muncii, dar și, de asemenea, despre activitatea de lărgire/dezvoltare a întreprinderii existente.

Iar conform legislației Republicii Moldova, și anume „Legea R.M. cu privire la antreprenoriat și întreprinderi” Nr.845-XII, din 03.1.1992, antreprenoriatul este definit în felul următor: *activitatea de fabricare a producției, de executare a lucrărilor și prestare a serviciilor, desfășurarea de cetățeni și de asociațiile acestora în mod independent, din propria inițiativă, în numele lor, pe riscul propriu și sub răspunderea lor patrimonială, cu scopul de a-și asigura o sursă permanentă de venituri.*

Cel mai frecvent antreprenoriatul este asociat cu activitatea desfășurată într-o afacere mică, existând chiar o suprapunere a conceptelor, ca urmare a faptului că la baza oricărei afaceri antreprenoriale a stat o afacere mică. Însă activitatea antreprenorială nu se limitează numai la afacerile mici. Termenul de antreprenoriat are o semnificație mult mai amplă și complexă și poate fi atribuit atât afacerilor mici, cât și celor mari, organizațiilor necomerciale sau nonprofit, fiind aplicabil la diferite etape de dezvoltare a organizației, de la pre-lansare, lansare, creștere până la încetarea sau relansarea activității.

Caracteristicile de bază ale întreprinderii sau organizației antreprenoriale sunt inovația, creșterea rapidă, dezvoltarea cu grad sporit de risc și îmbunătățirea profitabilității.

Afacerile antreprenoriale de succes se bazează pe inovații, obținute în urma realizării unui nou produs sau serviciu, aplicării unei noi tehnologii sau a unui nou mod de conducere, lansării pe o nouă piață de desfacere etc.

Creșterea rapidă reprezintă o altă caracteristică esențială a afacerii antreprenoriale, care, în mare măsură, depinde de domeniul de activitate și se bazează pe inovațiile în domeniu.

Gradul sporit de risc se datorează inovației semnificative și creșterii, iar totul în ansamblu se efectuează pentru îmbunătățirea profitabilității.

Din cele expuse anterior se poate evidenția că antreprenoriatul este un tip specific de activitate și se bazează pe patru „piloni”:

§ **Inițiativa** – întreprinzătorul nu așteaptă indicații ci, de sine stătător, manifestă inițiativă, mobilizând resurse financiare, materiale și umane, cu scopul de a produce mărfuri și a le vinde.

§ **Luarea deciziei** – independent, întreprinzătorul ia decizii referitor la afacere și trasează direcțiile de dezvoltare a întreprinderii.

§ **Inovația** – întreprinzătorul este inovatorul, raționalizatorul, care tinde să producă mărfuri sau servicii sau să implimenteze noi moduri de a le produce/ presta.

§ **Riscul** – întreprinzătorul își riscă reputația, cu investițiile sale, adică resursele investite în afacere.

De asemenea, antreprenoriatul poate fi considerat un proces tehnologic, cuprinzând următoarele etape:

- *elaborarea ideilor și estimarea posibilităților de realizare a lor*, prevede importanța reală și potențială a ideii, estimarea riscului și prognozarea posibilităților de realizare a ideii privind primirea unui beneficiu, stabilirea nivelului de corespundere a ideii cunoștințelor și scopului ales, compararea producției la întreprinderea formată cu producția concurenților;
- *elaborarea planului de afaceri* cuprinde un complex de planuri (de producție, de marketing, financiar) și strategii de pătrundere a firmei pe piață;
- *căutarea resurselor necesare* prevede analiza resurselor existente și căutarea furnizorilor potențiali pentru a asigura cu resurse, precum și metodele de atracție a resurselor necesare;
- *conducerea cu întreprinderea formată* prevede respectarea stilului și structurii de dirijare, determinarea locurilor slabe în dirijarea și găsirea căilor de lichidare a neajunsurilor, organizarea sistemului de control asupra activității de antreprenorat a întreprinderii.

Toate etapele de antreprenorat sus - numite sunt integrate și nu pot fi aplicate în practică una fără cealaltă.

Din practica actuală, antreprenoriatul înseamnă a căuta și a înțelege „ce este necesar”, „ce lipsește” „ce se schimbă” și „ce vor cumpăra consumatorii în viitorul apropiat”. Antreprenoriatul este profund legat de responsabilitate. E adevărat că activitatea nu se raportează unui șef direct, dar există clienți, furnizori, angajați, investitori, creditori, familie și responsabilități legale imense. Antreprenoriatul înseamnă competiție: nu doar cu altă firmă, în primul rând cu persoana însăși și aspirațiile acesteia. Antreprenoriatul contemporan duce, de asemenea, cu gândul la diversitate. Oricine poate deveni întreprinzător dacă are dorința de a se dezvolta, curiozitatea de a înfrunta provocările și depăși obstacolele.

Întotdeauna antreprenoriatul reflectă dorința de a fi cel mai bun, de a obține performanță cu orice preț, acesta având legătură cu dezvoltarea personală și libertatea financiară. Foarte puține lucruri în viață sunt atât de generoase și complete ca o experiență antreprenorială: pentru că aceasta implică persoana – antreprenor: profesional, social, uman, și schimbă modul de a privi o activitate, precum și realitățile mediului înconjurător, pentru că se alege când, unde și cu cine se desfășoară activitatea.

Trăsăturile antreprenoriatul contemporan pot fi evidențiate prin efectele sau procesele sale. Antreprenoriatul este o încercare grea, din moment ce multe din firmele nou create eșuează. Nu există o rețetă, o formulă pentru activități și dezvoltarea afacerilor: activitățile antreprenoriale sunt substanțial diferite în funcție de tipul și domeniul de activitate. Este important pentru că implică crearea de noi structuri și locuri de muncă. Antreprenoriatul poate fi descris astfel: căutarea de noi produse, de noi metode de producție, noi piețe și noi forme de organizare. Are la bază inovația (caută să genereze profituri mari în perioade scurte prin asumarea riscului) și dorința de schimbare unde întreprinzătorii privesc lumea așa cum o vor ei nu neapărat așa cum este de fapt. Așadar cea mai importantă calitate a unui antreprenor și a unei activități antreprenoriale este abilitatea de a vedea o oportunitate, care depinde de persoană, de mediu, de accesul la resurse și de încadrarea în prezent.

Este important de remarcat faptul că antreprenoriatul reprezintă un proces care include în structura sa **caracteristici, obiective și principii esențiale antreprenoriale, precum și satisfacții și insatisfacții** distincte:

1. Caracteristicile activității antreprenoriale pot fi:

- Este un act de voință umană,
- Este un proces dinamic,
- Este un demers unic,
- Implică numeroase variabile,
- Se produce la nivelul unei firme economice,
- Implică o schimbare de stare a firmei.

Rezultatul antreprenorial depinde de numeroși factori. Principalii factori care influențează activitatea antreprenorială sunt factori interni și factori externi.

Factorii interni depind de: mărimea întreprinderii, tipul și specificul activității, personalitatea și pregătirea întreprinzătorului și nivelul de pregătire al persoanelor implicate și cultura firmei. Acești factori au un impact mult mai mare asupra performanțelor întreprinderii.

Factorii externi depind de: caracteristicile și funcționalitatea sistemului economic, conjunctura economiei naționale și piața pe care firma acționează. Acești factori, datorită conținutului favorizant sau defavorizant, pot avea un impact major asupra inițiativelor antreprenoriale.

Se poate spune că factorul cu cea mai mare influență îl constituie întreprinzătorul prin spiritul său antreprenorial. Întreprinzătorul este fermentul care declanșează activitatea antreprenorială, fără acesta toți ceilalți factori fiind inerti din punct de vedere antreprenorial.

2. Stabilirea obiectivelor antreprenoriale

Obiectivele antreprenoriale pot fi grupate în trei grupe:

Ø Obiective de natură personală, prin care întreprinzătorul își justifică activitatea antreprenorială. Ele țin de persoană, constituind un imbold interior alimentat de ideile care declanșează activitatea antreprenorială. În cadrul acestei grupe se cuprind:

- obiective de securitate și siguranță personală,
- obiective de asigurare a unui statut social,
- obiective de garantare a propriei independențe,
- obiective de reușită în afaceri,
- obiective privind satisfacerea eu-lui,

Ø Obiective ale afacerii,

Ø Obiective generale, care presupun prestarea de servicii utile necesare societății (producerea și comercializarea unor produse și servicii) și realizarea de profit (remunerarea pentru asumarea riscului investirii banilor într-o afacere). Tot aici se cuprind și obiectivele sociale care presupun asumarea unor responsabilități sociale (protecția intereselor consumatorilor, realizarea intereselor salariaților și ale comunității din care firma face parte)

Ø Obiective subsidiare care sunt stabilite pentru fiecare domeniu funcțional în parte (producție, comercial, financiar-contabil, cercetare, personal) acestea aflându-se în interdependență unele cu altele.

Ø Obiective mixte sunt acelea care reprezintă o corelație între realizarea profitului, satisfacerea consumatorului, satisfacerea întreprinzătorului și cea a salariaților. Aceste obiective apar în situația în care obiectivele personale sunt corelate și în concordanță cu obiectivele afacerii

3. Principiile esențiale ale activității antreprenoriale

În faza de proiect a afacerii, în momentul în care sunt stabilite necesitățile, valorile, dimensiunile și avantajele ei trebuie prefigurată și finalitatea activității antreprenoriale. Întreprinzătorul trebuie să cunoască, în această etapă, principiile ce vor călăuzi întreaga activitate:

- elaborarea de obiective, strategii și planuri de acțiune clare ce vor fi revizuite în mod sistematic în funcție de context,
- producerea și livrarea de bunuri sau servicii pe care oamenii și le doresc,
- atragerea și păstrarea unei clientele,
- realizarea unui profit suficient pentru a atrage potențialii investitori și a-i păstra pe cei existenți,
- oferirea de recompense (materiale și morale), stimulative care să antreneze resursele umane.

4. Satisfacțiile și insatisfacțiile activității antreprenoriale

Întreprinzătorul poate avea, în urma inițierii unei afaceri, atât satisfacții cât și insatisfacții.

Dintre cele mai importante satisfacții se pot aminti:

- § Independența (autonomia) – este câștigată, în urma inițierii unei afaceri, deoarece el este cel care ia decizii și face ca lucrurile să aibă o anumită direcție stabilită de el însuși. Pentru antreprenor, afacerea presupune și un grad ridicat de responsabilitate. Și în această situație, întreprinzătorul dorește să și-o assume. Libertatea de decizie și acțiune care este conferită de deținerea unei afaceri apare pentru el ca o necesitate asumată.
- § Autorealizarea – întreprinzătorul, deținând o afacere proprie, nu mai întâmpină piedici în autorealizare, singurele fiind cele determinate de propria sa capacitate și creativitate.
- § Posibilitatea unui câștig nelimitat – cei mai mulți întreprinzători obțin mult mai mult câștig decât dacă ar lucra pentru alții. Întreprinzătorul, în cazul în care are succes, poate obține un profit care să îi acopere dobânda la capitalul împrumutat și care ar putea recompense riscul asumat, efortul depus, talentul și propria capacitate antreprenorială și managerială.
- § Siguranța muncii – este un alt aspect pentru întreprinzătorul care are siguranța unui loc de muncă și avantajul că poate lucra atâta timp cât este capabil de muncă fără să fie obligat să iasă la pensie.
- § Angajarea membrilor familiei – în cazul în care afacerea înregistrează rezultate bune, întreprinzătorul își va putea angaja toți membrii familiei. Acesta este un alt aspect avantajos, deoarece afacerea va avea continuitate prin preluarea ei de către copii. Pe de altă parte, în afacerea derulată de membrii familiei poate exista o morală și o încredere mai bună.
- § Folosirea independentă a capitalului acumulat – întreprinzătorul poate să-și plaseze capitalul în propria afacere, în loc să investească în afacerile deținute de alții și care pot fi riscante sau în loc să-și țină banii în depozite bancare.
- § Aplicarea cunoștințelor și abilităților proprii – Pentru unele persoane găsirea unui loc de muncă adecvat cunoștințelor proprii poate fi o problemă (datorită excesului de forță de muncă în domeniul respectiv). În felul acesta un întreprinzător poate iniția o afacere, unde cunoștințele și abilitățile sale să constituie un avantaj.
- § Ieșirea din rutină – este o altă problemă, des întâlnită. Sunt persoane care simt nevoia unei schimbări, care doresc să părăsească o activitate monotonă, de rutină. Inițierea unei afaceri reprezintă o ocazie pentru a împlini această satisfacție personală.
- § Putere și influență – pentru orice întreprinzător a afacere conferă putere și influență deoarece el este cel care ia deciziile, influențează cursul acțiunilor, decide soarta întreprinderii, iar toate aceste aspecte îi creează o satisfacție psihologică deosebită.

Insatisfacțiile activității antreprenoriale pot fi următoarele:

- Incertitudinea veniturilor – datorită oscilațiilor în evoluția afacerii pot să apară fluctuații ale veniturilor. În multe cazuri întreprinzătorul va fi ultimul care va fi plătit datorită numeroaselor plăți financiare.
- Riscul pierderii capitalului investit – mulți întreprinzători contribuie cu bunuri sau cu sume importante de bani. Acestea pot fi pierdute în cazul unei afaceri nereușite.

- Povara responsabilității totale – în caz de eșec sau succes în afaceri, întreprinzătorul este singurul răspunzător. Odată cu mărirea firmei, cresc și responsabilitățile. Dacă pentru unele persoane munca de conducere este ceva atractiv, pentru altele ea poate constitui o adevărată povară. Deciziile luate îi afectează nu numai pe întreprinzători și firmă, ci și pe clienți, salariați. De aceea multe persoane preferă să lucreze pentru alții limitându-și responsabilitatea la sarcinile de muncă în cadrul programului lor de lucru.
 - Periclitarea carierei - În caz de eșec, una din marile probleme întâlnite la unele persoane care doresc să devină întreprinzători este că ele nu vor mai fi capabile să se întoarcă la vechiul lor loc de muncă în caz de eșec. Această preocupare o au persoanele care au un loc de muncă bine plătit.
 - Apelarea la experți - deoarece un întreprinzător nu poate fi cunoscător în toate domeniile de activitate el se vede nevoit să apeleze la experți și să asculte recomandările lor. Acest lucru reprezintă o lezare a spiritului lor de interdependență.
 - Frustrarea în caz de succes – în cazul dezvoltării firmei va trebui suplimentat numărul de salariați și atribuite unele prerogative, ceea ce pentru unii întreprinzători poate părea frustrant. Cea mai neplăcută decizie în caz de creșterea a afacerii este pentru unii întreprinzători, aceea de a ceda o parte din control sub formă de societate pe acțiuni.
 - Abaterile de la etică – uneori, în caz de succes, se impune o abatere de la valorile de etică profesională. În cazul în care practicile vin în conflict cu etica întreprinzătorului se pot crea stări de nemulțumire.
 - Program de lucru foarte încărcat - întreprinzătorul nu are un program de lucru fix. El este primul care vine și ultimul care pleacă. În fazele de început ale afacerii el trebuie să facă totul 14 ore pe zi, 7 zile pe săptămână, fără concediu.
 - Deteriorarea relațiilor familiale – datorită programului de lucru prelungit și consumului de energie și timp întreprinzătorul are puțin timp pentru familie și cei dragi.
- Afectarea stării de sănătate – munca îndelungată, stresul prelungit, consumul nervos și de energie, aduc organismul într-o stare de epuizare făcând loc frecvent apariției unor boli.

Concluzionând se poate sublinia că în condițiile economiei de piață, antreprenoriatul de succes este o forță, care are un aport substanțial la îmbunătățirea situației economice a societății. Acest fapt, reprezintă asigurarea pieței cu mărfurile și serviciile necesare, concomitent cu crearea unor noi activități de producere, a locurilor noi de muncă. În consecință, se îmbunătățește nivelul de trai al populației și se majorează valoarea indicatorilor economici la nivel de țară.

Bibliografie

1. Bilaș L., Spătaru S. Din start cu idei optime de afaceri/Ghid pentru antreprenori, instructori și consultanți. Chișinău: Proiectul BIZPRO, 2003. 125 p.
2. Boboc R. și al. Antreprenoriat Inovație Risc. Chișinău: ASEM, 2003. 96 p.
3. Botea Fl. Ghidul întreprinzătorului particular. București: Economica, 1997. 85 p.
4. Drucker P. Inovația și sistemul antreprenorial. București: Enciclopedică, 1999. 168 p.
5. Solcan A. Bazele antreprenoriatului. Inițierea unei mici afaceri. Chișinău: Elena-V.I., 2006. 117 p.

GLOBALIZAREA - O SOCIETATE DESCHISĂ

Raluca ȘIMON, masterand, *Université de Nice Sophia Antipolis, France*

ABSTRACT: Globalization is a relatively recent phenomenon that tells apart the present from the times 60 years ago or even longer. It represents one of the concepts of world economy, with a special focus in the international political language. It goes beyond the sphere of economic relations, including politics, information technology and even culture. The concept has to be accepted as a starting point in the creation of a new open global society

Globalizarea este un fenomen recent care deosebește prezentul de ceea ce se petrecea acum 60 de ani sau chiar mai mult și reprezintă unul din conceptele mondoeconomice cele mai des invocate în ultima perioadă, în primul rând în limbajul politic internațional. El depășește sfera relațiilor economice capacitând și sfera politicului, a culturii (inclusiv educația și învățământul), a informațiilor promovate prin răspândirea televiziunii, a internetului, a altor forme de comunicare (mobilitatea crescândă a comercializării ideilor) precum și lumea sportului (jocurile olimpice, campionate mondiale) sau terorismul mondial. Ca termen strict, globalizarea semnifică multitudinea transformărilor economico-sociale înregistrate de omenire în prezent, extinse la scară integratoare și generate de impactul fluxurilor financiar-monetare transcontinentale asupra caracteristicilor interacțiilor sociale.

Din aceste motive conceptul trebuie acceptat ca punct de pornire în crearea unei societăți deschise globale ce se consolidează pretutindeni în lume, caracterizată prin modernizare, performanță, concurență, mobilitate și armonie, ce va duce la o nouă structură mondială.

Principiile societății deschise își găsesc expresia în forma democratică de guvernare și în economia de piață incluzând progresul economic și reducerea nivelului de sărăcie. Încercarea de a aplica aceste principii la scară globală ne conduce la o dificultate aparent de neînvins: suveranitatea statelor a cărei origine se află în Tratatul de la Westphalia din anul 1648, încheiat după 30 de ani de război religios. După mai bine de 350 de ani - deși pare anacronic -, conceptul de suveranitate s-a menținut la baza relațiilor internaționale. El trebuie însă acceptat ca punct de pornire în crearea unei societăți deschise globale. Astfel, statele pot ceda o parte din suveranitatea lor prin tratate internaționale. În acest sens statele membre ale Uniunii Europene au mers destul de departe în cedarea suveranității lor.

O cale de consolidare a societății deschise fără a afecta suveranitatea statelor este aceea de a oferi stimulente pozitive acelor țări care acceptă de bunăvoie regulile și normele internaționale.

La sfârșitul celui de-al doilea război mondial, tranzacțiile internaționale de capital erau strict controlate în majoritatea statelor. Instituțiile rezultate la Bretton-Woods în iulie 1944, Fondul Monetar Internațional și Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare au fost concepute tocmai pentru a facilita comerțul internațional și investițional într-un mediu caracterizat prin restricționarea fluxurilor de capital privat. Planul Marshall (mai 1947), gândit de Statele Unite ca un program

uriaz și ajutorarea procesului de refacere a economiilor zdruncinate ale Europei urma să fie aplicabil „peste tot la vest de Asia”. Dar această intenție generală a fost respinsă de URSS, în contrapartidă constituindu-se Cominformul (Biroul Informativ al Partidelor Comuniste și Muncitorești) în septembrie 1947 pentru un alt tip de globalizare regională și anume accelerarea consolidării sferei sovietice în Europa Răsăriteană. Controalele asupra mișcărilor de capital au fost treptat înlăturate, iar piețele financiare off-shore, stimulate și de criza petrolului din anul 1973, s-au dezvoltat rapid. Mișcările internaționale de capital s-au accentuat la începutul anilor '80, în timpul lui Ronald Reagan și Margaret Thatcher, piețele financiare devenind cu adevărat globale la începutul anilor 90, după colapsul imperiului sovietic. Aceasta nu a fost cea dintâi perioadă în care piețele financiare internaționale au jucat un asemenea rol dominant. Condiții similare au existat și înainte de primul război mondial. Mișcările internaționale de capital au fost întrerupte mai întâi în timpul primului război mondial, apoi de Marea Depresiune din anii '30. Caracteristica primordială a globalizării este aceea că permite capitalului financiar să se deplaseze liber. Deoarece capitalul este un ingredient esențial în producție, țările trebuie să intre în competiție pentru a-l atrage, ceea ce determină o atenuare a capacității lor de a-l impozita și reglementa. Capacitatea capitalului de a migra oriunde subminează capacitatea statului de a-și exercita controlul asupra economiei. Globalizarea oferă un grad de libertate individuală, personalizată, pe care nici un stat nu-l poate asigura, întreprinderea privată fiind mult mai aptă să producă bogăție decât statul.

Întotdeauna capitalul a căutat să ocolească impozitarea și reglementarea, încât este liber să se deplaseze oriunde – în vreme ce îngrijorările privind aspectele sociale sunt trecute cu vederea. A urmări fără nici o precauție obținerea de profit poate duce la deteriorarea mediului înconjurător și la intrarea în conflict cu celelate valori sociale.

În ciuda unor neajunsuri, fenomenul globalizării produce bogăție și oferă o mare libertate mai mare decât oricare alt stat individual. Societatea deschisă globală presupune reforme instituționale între care se impun:

- ✓ oprirea instabilității piețelor financiare;
- ✓ corectarea contradicțiilor de ordin intern din cadrul instituțiilor financiare și comerciale internaționale;
- ✓ crearea de instituții internaționale puternice care alături de Organizația Mondială a Comerțului (OMC, ea însăși un organism ce facilitează crearea de bogăție) să contribuie la reducerea sărăciei și furnizare de bunuri pe scară globală;
- ✓ îmbunătățirea calității vieții publice în țările caracterizate de o guvernare coruptă, represivă sau incompetentă.

Nu există însă un consens cu privire la necesitatea reformelor instituționale

Globalizarea nu este o relație de egalitate între beneficiile ei și costurile generate. Societatea nu poate însă funcționa fără a face deosebire între bine și rău. Sarcina de a lua decizii colective este lăsată pe seama politicii în condițiile în care și politicienii întâmpină dificultăți în a hotărî, deoarece lumii îi lipsește un cod moral puternic. Ceea ce nu se recunoaște decât într-o mică măsură este faptul că globalizarea neînsoțită de o consolidare corespunzătoare a acordurilor sociale și politice internaționale, a condus la o dezvoltare socială foarte inegală, perdanții îmbogățindu-i pe câștigători. Deși piețele au devenit globale, politicile au rămas încă strâns legate de suveranitatea statală. În plus, prea puține resurse au fost dedicate corectării deficiențelor globalizării. Drept rezultat, decalajul dintre cei bogați și cei săraci a continuat să se adâncească. O pondere de 1% dintre cei mai bogați oameni din lume primesc tot atât cât 57% din populația săracă. Mai mult de 1 miliard de oameni trăiesc cu mai puțin de un dolar pe zi sau nu au acces la apă curentă, iar 830 de milioane de oameni suferă de malnutriție. De asemenea, anual peste 10 milioane de oameni mor datorită lipsei de asistență medicală. Aceste realități crude nu sunt produse de globalizare, dar globalizarea ar putea face ceva să le amelioreze.

Inechitățile produse de globalizare au dat naștere resentimentelor și protestelor pe scară largă. Activiștii antiglobalizare caută să submineze sau să distrugă instituțiile internaționale care susțin comerțul internațional și piețele financiare globale. Paradoxal, aceleași instituții internaționale sunt atacate și din direcția opusă, adică de adepți în sensul opunerii oricărui tip de intervenție în mecanismele de piață deoarece orice interferență cu aceste mecanisme ar reduce eficiența economiei.

Coaliția neașteptată a reperat succese în procesul de slăbire a instituțiilor internaționale – mișcarea împotriva globalizării îndreptându-și atacul împotriva instituțiilor financiare și comerciale internaționale și în special împotriva Organizației Mondiale a Comerțului. Este nevoie de instituții puternice al căror țel să fie acela de a reforma și întări acordurile internaționale. Reformele se referă în special la funcționarea mecanismelor și în folosul țărilor sărace aflate la periferia sistemului și nu numai în interesul țărilor bogate care controlează activitatea și care obțin cele mai substanțiale avantaje.

Nepotrivirea dintre aceste instituții financiare și comerciale internaționale și instituțiile politice internaționale a determinat ca dezvoltarea societății globale să fie extrem de inegală. Din acest unghi de vedere comerțul internațional și piețele financiare internaționale sunt extrem de potrivite pentru a genera bogăția, dar ele nu pot lua în calcul celelalte nevoi sociale, cum ar fi menținerea păcii, atenuarea sărăciei, protecția mediului înconjurător, condițiile de muncă sau drepturile omului – adică așa-zisele bunuri publice dar pot contribui la rezolvarea lor. Ba mai mult, comerțul internațional și piețele financiare sunt, în egală măsură, bunuri publice. În loc să protesteze împotriva acestor instituții, antiglobaliștii ar face bine să lupte pentru instituții la fel de eficiente să slujească scopurilor sociale pe care le vizează.

Misiunea Organizației Mondiale a Comerțului constă în facilitarea schimbului internațional de bunuri și servicii între partenerii dispuși să o facă stabilindu-și reguli obligatorii și construindu-și un mecanism eficient. Există însă două motive puternice pentru care o abordare similară nu poate fi posibilă și în cazul furnizării bunurilor publice. Unul constă în faptul că numeroase țări sunt lipsite pur și simplu de resursele necesare îndeplinirii standardelor și cerințelor internaționale. Celălalt constă în aceea că ar fi dificil de găsit același tip de mecanism de aplicare, care operează atât de bine în cadrul mecanismului de piață, îngăduind sau interzicând accesul la piață. Din acest considerent, ar trebui să existe stimulente financiare care să încurajeze supunerea voluntară față de regulile internaționale și practicile cele mai favorabile. A-i refuza cuiva stimulentele ar putea constitui o sancțiune.

Globalizarea nu poate fi făcută vinovată pentru toate relele cu care ne confruntăm. Conflictele armate, regimurile opresive și corupte precum și state slabe se numără printre cele mai importante cauze ale mizeriei și sărăciei din lumea de astăzi – iar globalizarea nu poate fi acuzată pentru proasta guvernare. Dacă a reușit ceva, globalizarea a obligat țările individuale să-și îmbunătățească eficiența sau, cel puțin, să reducă rolul guvernării în economie iar lumea să fie mai interdependentă.

A promova și susține societățile deschise nu echivalează cu forța militară, dar este un act capabil să reducă perspectiva necesității de a face uz de forța militară. Democrația și societatea deschisă nu pot fi impuse din afară deoarece principiul suveranității statelor se opune oricărei intervenții externe. Ele pot fi promovate doar conferind vigoare societății civile și oferind stimulente guvernelor pentru a promova reformele politice și economice. Ajutorul extern, așa cum a fost acordat în mod tradițional, suferă de câteva neajunsuri:

- Ø de regulă, beneficiarul este donatorul și nu primitorul. Acordarea ajutoarelor este adesea direcționată în funcție de interesele de securitate națională întemeiate pe considerente de ordin geopolitic, fără nici o legătură cu nivelul de sărăcie sau caracteristicile guvernării care beneficiază de ajutoare; de exemplu după ce a căzut Zidul Berlinului, Germania Federală – dornică să-și asigure reunificarea – a donat sau împrumutat în condiții avantajoase fosta Uniune Sovietică cu sume uriașe de bani, fiind puțin interesată de modul în care vor fi cheltuiți. Ulterior, și Ucraina a devenit un client geopolitic pentru țările occidentale. Or, dacă guvernarea proastă este cauza sărăciei, ar fi de dorit ca donatorii să acorde o mai mare atenție condițiilor politice interne din țările pe care le sprijină.
- Ø beneficiarii ajutoarelor au rareori proiecte proprii de dezvoltare, ei bizuindu-se mai mult pe proiecte din exterior. Când experții pleacă, nu mai rămâne aproape nimic programele implementate neprinzând de cele mai multe ori rădăcini.
- Ø de obicei ajutorul extern este interguvernamental, caz în care este dirijat conform propriilor interese și devine sursa principală de sprijin pentru acel guvern în promovarea imaginii, în lipsa acestuia devenind indezirabil.
- Ø donatorii insistă să-și mențină controlul național asupra ajutoarelor furnizate, ceea ce duce la o coordonare necorespunzătoare. Când există competiție în furnizarea de ajutoare, pentru guvernul care beneficiază de el este mai ușor să deturneze resursele pentru a-și îndeplini scopurile proprii. Așa a fost cazul în Bosnia, unde ajutorul internațional a fost rapid cheltuit și a servit la alimentarea feudelor locale.
- Ø nu se recunoaște faptul că asistența internațională are un grad ridicat de risc, adică mult mai dificil să faci bine decât să faci o întreprindere profitabilă. În multe situații ajutorul este administrat de către birocrații care au mai mult de pierdut decât de câștigat dacă își asumă riscuri.

În pofida tuturor deficiențelor, ajutorul extern poate fi o soluție viabilă.

De multe ori se face confuzie între societatea civilă și societatea deschisă raportul fiind că societatea civilă este doar una dintre componentele societății deschise. La fel de importante pentru o societate deschisă sunt existența unui guvern democratic sensibil la necesitățile și dorințele electoratului sau existența unui sector privat pe deplin independent față de guvern.

Principiul evident al globalizării îl constituie competiția iar diferența dintre capitalismul global și societatea deschisă globală nu este atât de mare pe cât s-ar crede. Societatea deschisă globală nu reprezintă o alternativă disjunctă, ci mai curând o schimbare de accent, un echilibru mai bun între concurență și cooperare. Am da dovadă de naivitate dacă ne-am aștepta la o schimbare a naturii ființei umane, dar ființa omenească are capacitatea de a depăși urmărirea propriului interes îngust. Perspectiva asupra unei societăți deschise globale ne aparține.

Bibliografie

1. Aglietta, M. Macroeconomie financiară
 - a. Finanțe, creștere și cicluri
 - b. Crizele financiare și reglarea monetară, Editura C.N.I. „Coresi”, S.A., București, 2001
2. Erhan F. Globalizarea. În căutarea echilibrului, Editura Economică, București, 2003
3. Isărescu, M.C. Reflexii economice Piețe, bani, bănci, Academia Română, Centrul Român de Economie Comparată și Consensuală
4. Soros, G, Despre globalizare, Editura Polirom, Iași, 2002
5. Comisia pentru Macroeconomie și Sănătate, Investing in Health for Economic Development, OMS, Geneva, decembrie 2001

ANALIZA PERSPECTIVELOR ACTIVITĂȚII UNEI ZONE ECONOMICE LIBERE ÎN CADRUL MUN. BĂLȚI

Corina CEBANU, Nelea LISAC,

masteranți, Universitatea de stat Alecu Russo din Bălți

Una dintre caracteristicile evoluției economiei mondiale în ultimele decenii o constituie integrarea crescândă a economiilor naționale. Aceasta se manifestă în primul rînd prin expansiunea mai rapidă a schimburilor comerciale decît creșterea producției pe plan mondial, în paralel cu intensificarea fluxurilor monetar-valutare internaționale.

Unul dintre obiectivele tranziției la economia de piață a devenit realizarea unei economii deschise, cu o inserție activă pe plan mondial, menită să sprijine transformările economice interne. În această evoluție complexă și uneori contradictorie, de regionalizare și internaționalizare a economiilor, zonele economice libere (ZEL) reprezintă o structura aparte pe linia favorizării inserției în economia mondială.

Noțiunea de zona economică liberă definește separarea localizată geografic a activităților reglementate de cele nereglementate și care beneficiază de anumite facilități, inclusiv de ordin fiscal și vamal. Concret, prin zona economică liberă se desemnează un „port liber“, „depozit liber“, „aeroport liber“, aflate pe teritoriul unei țări sau în zona de frontieră a doua sau mai multe state, în care sunt eliminate o serie de taxe și restricții vamale obișnuite altfel. În principiu, este vorba de unul și același fenomen - formarea de enclave create special, în care agenții economici au anumite scutiri de taxe.

Cartagina, primul port liber la Marea Mediterana, este menționat încă din anul 814, înainte de nașterea lui Hristos. Zone libere comerciale au existat în China, Grecia și Roma antică. Aproape 70 de orașe din nordul Europei, aflate la încrucișarea unor importante drumuri comerciale, se bucurau de statutul de oraș liber pentru comerțul cu mărfuri încă din secolul al XIII-lea. Prin multitudinea operațiunilor economice realizate în regim liber, circumscris la o anumită zonă, ZEL este considerat cel mai promițător instrument de parcurgere a etapelor integrării economice, de la uniunea vamală la uniunea economică și

monetară. În prezent funcționează aproximativ 600 de zone economice libere și 108 uniuni vamale și zone de comerț liber. Organizarea ZEL are la bază legi și acte normative ce stabilesc regulile de înființare, conducere, precum și modul de comunicare cu interiorul și exteriorul țării care le realizează. Managementul ZEL este asigurat printr-un organ special, care poartă diferite denumiri - Agenție, Autoritate, Administrație, Regie Autonomă - în baza normelor de funcționare [13].

Zel-urile se clasifică după mai multe criterii: după tipul operațiunilor executate; după influența (reciprocă), la nivelul economiei naționale respective; după modul de administrare; după particularitățile organizatorice; după natura și importanța facilităților acordate sau după regimul fiscal; după locul de amplasare;

Dintre obiectivele strategice ale ZEL în ansamblul economiei naționale (economiei țării-gazdă) sunt menționate de regulă:

- atragera de capital și investitori străini;
- creșterea volumului de mărfuri exportate și a calității acestora;
- valorificarea mai bună a potențialului uman și absorbția somajului prin crearea de noi locuri de muncă;
- introducerea de noi tehnologii, perfecționate și competitive;
- atragera producătorilor unor mărfuri deficitare pe piața mondială;
- valorificarea mai bună a potențialului geografic și economic al zonei;
- realizarea unui impact favorabil asupra economiei naționale (a țării-gazdă) [7].

Cel mai important avantaj al activităților desfășurate constă în scutirea de impozit pe venitul obținut din operațiunile desfășurate în interiorul ZEL. Perioada minimă este de 5 ani, iar cea maximă, de 20 de ani, pentru care se acordă scutiri de impozit. Alte avantaje importante caracteristice pentru ZEL constau în: importul de mărfuri cu scutire de taxa vamală, anularea controlului asupra prețurilor, angajarea liberă a forței de muncă, oferirea unor avantaje suplimentare privind marimea chiriei solicitate, stabilirea termenelor de plată.

Zonele economice libere în Republica Moldova sunt create și activează în baza Legii cu privire la zonelor economice libere [14]. Conform prevederilor acesteia, rezident al zonei economice libere poate fi orice persoană fizică sau juridică înregistrată în modul stabilit de legislație în calitate de subiect al activității de întreprinzător în Republica Moldova.

Conform situației din 1 ianuarie 2010, în 6 zone economice libere erau înregistrați 146 de rezidenți. Numărul angajaților rezidenților zonelor libere, conform datelor la sfârșitul anului 2009, a constituit 3018 persoane. Din numărul total al angajaților, 1095 de persoane au activat în ZEL "Ungheni-Business", 1183 de persoane în ZAL "Expo-Business-Chișinău", 299 de persoane în ZAL "Tvardița", 316 persoane în ZAL "Valkaneș", 47 de persoane în ZAL "Taraclia" și 125 de persoane în ZAL "Otaci-Business" [10].

În zona liberă pot fi desfășurate așa genuri de activitate ca: producerea industrială a mărfurilor de export, cu excepția alcoolului etilic și a producției alcoolice; sortarea, ambalarea, marcarea și alte operații cu mărfurile tranzitate prin teritoriul vamal al Republicii Moldova; activitate comercială externă; activitate de transport și alte genuri auxiliare de activitate, cum ar fi serviciile comunale, de depozitare, de construcții, de alimentație publică etc. Dar prioritare, sunt totuși, activitățile industriale de producere [4].

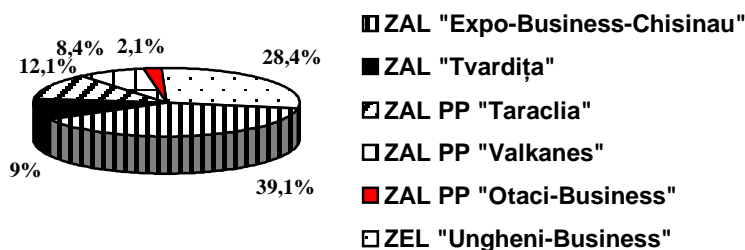


Fig. 1. Pondere volumului investițiilor atrase (pe zone), conform situației din 1.01.2010

Volumul total al investițiilor în zonele libere, pe parcursul întregii activități, la 1 ianuarie 2010 a constituit 124,7 mil. dolari SUA, dintre care în 2009 au fost investite circa 4,6 mil. dolari SUA.

Din volumul total al investițiilor 48,7 mil. dolari SUA revin ZAL "Expo-Business-Chișinău", 34,2 mil. dolari SUA ZEL "Ungheni-Business", 15,1 mil. dolari SUA ZAL PP "Taraclia", 12,4 mil. dolari SUA ZAL "Tvardița", 10,6 mil. dolari SUA ZAL PP "Valkaneș". În ZAL PP "Otaci-Business" volumul investițiilor este neînsemnat (2,6 mil. dolari SUA). În comparație cu anul 2000 volumul investițiilor atrase în zonele libere a crescut de 6,6 ori.

În zonele libere crește ponderea activității industriale, care devine genul prioritar de activitate. În anul 2009, volumul total al mărfurilor produse și serviciilor prestate în zonele libere a constituit mai mult de 1,2 mld. lei, din care ponderea producției industriale a constituit circa 80%. De la începutul creării ZEL, investițiile au constituit 116.8 mil. dolari SUA, dintre care în 2008 au fost investite circa 17.6 milioane.

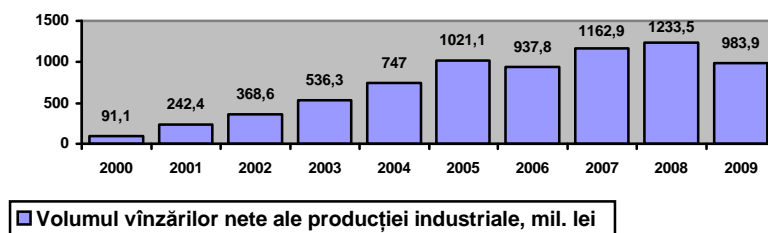


Fig. 2. Volumul vânzărilor nete ale producției industriale în zonele libere

Volumul vânzărilor nete ale producției industriale în total pe zonele libere în anul 2009 a constituit 983,9 mil. lei (79,8% față de anul precedent), din care producție în valoare de 672,4 mil. lei sau 68,3% a fost exportată. Stocurile producției la depozite în anul 2009 au diminuat cu 17,6% în comparație cu anul 2008 și au constituit 82 mil. lei.

Totuși, procesul investițional continuă. Se extinde sortimentul producției industriale. Producția băuturilor alcoolice, care ani la rând a fost dominantă, a început să cedeze pozițiile în favoarea unor altor activități. Numai în ultimii câțiva ani a fost lansată producerea a 10 tipuri noi de produse (module electronice, granule PVC, carne și produse din găină, articole de confecții, articole de parfumerie, plăci ceramice din mozaică, combustibil pentru încălzire etc.). În anul precedent se află în proces de lansare noi capacități privind producerea ambalajului din plastic, mezelurilor, combustibilului alternativ etc.

Un alt gen de activitate permis pentru efectuare în zonele economice libere este *sortarea, ambalarea, marcarea și alte asemenea operațiuni cu mărfurile tranzitate prin teritoriul vamal al Republicii Moldova*. În 2009 volumul acestor operațiuni a constituit 9,2 mil. lei.

În anul 2009 s-a dezvoltat cu ritm rapid un nou gen de activitate – *activitate comercială externă*, care s-a desfășurat în patru zone libere din cele șase (cu excepția ZAL "Expo-Business-Chișinău" și ZAL „Tvardița”). Volumul vânzărilor nete pentru anul 2009 a constituit 69,8 mil. lei sau de 4,3 ori mai mult decât în anul 2008.

Printre *alte genuri auxiliare de activitate* permise de legislație se enumeră construcțiile, serviciile comunale, activitatea de arendă și depozitare, alimentația publică. În ultimii 5 ani volumul total al serviciilor în cadrul acestor genuri de activitate a crescut de 4,7 ori. Dezvoltarea rapidă a genurilor auxiliare de activitate sporește atractivitatea zonelor libere, formează un mediu favorabil de afaceri, creează condiții necesare pentru atragerea investițiilor de proporții și realizarea proiectelor industriale. Volumul comerțului și cel al serviciilor prestate contra plată, desfășurate în anul 2009 de către rezidenți în cadrul garanțiilor de stat, a constituit 115,9 mil. lei și 2,5 mil. lei, respectiv. Volumul esențial al comerțului și al serviciilor prestate contra plată revine rezidenților din subzona "Valea Morilor" a ZAL "Expo-Business-Chișinău".

"Expo-Business Chișinău" a fost lansată la 3 noiembrie 1995 și ocupă o suprafață de 29,4 ha. Direcțiile principale de producere sunt: producerea echipamentului electronic, articolelor din peliculă polimerică, îmbutelierea băuturilor alcoolice, producerea și asamblarea mobilei, producerea articolelor din plută pentru îmbutelierea băuturilor alcoolice etc. În zona economică activează 59 de rezidenți, din care 11 autohtoni și 48 în comun cu investitori din diferite țări, inclusive din Rusia, SUA, România, Ucraina, Germania, Bulgaria, Irlanda, Italia, Israel, Marea Britanie etc. Totalul investițiilor – peste 47 mln. USD. Activitatea de producere este activitatea prioritară în ZEL, și a devenit posibilă după deschiderea subzonei de producere-tranzit „Sud - Est”.

Zona Antreprenoriatului Liber „Tvardița” și-a început activitatea din 1995, pe o suprafață de 2,5 ha. Produce băuturi alcoolice (vin, divin, distilate pentru divin), produse din lactate (brânză). Producția este exportată în marea majoritate în Rusia. Investiții alocate constituie peste 11 mln. USD.

Zona Antreprenoriatului Liber "Parcul de producție "Taraclia". A fost creată la 19 februarie 1998. Suprafața pe care se extinde este de circa 26 ha. În prezent, în zonă funcționează două subzone izolate la o distanță de 800 m una de alta. Principalele direcții de activitate sunt fabricarea plăcilor de ceramică, prestarea serviciilor, comerțul angro. Investiții – circa 14 mil. USD

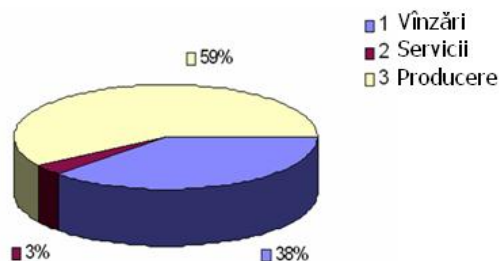


Fig. 3. Ponderele principalelor activități în Expo-Business-Chișinău

Zona Antreprenoriatului Liber "Parcul de producție "Valcanes" a fost fondat în 1998, ocupă o suprafață de 122,3 ha. Produce alcool (vin) și articole de confecții, se ocupă inclusive cu sortarea, ambalarea, marcarea și alte asemenea operațiuni printre care angro. Volumul investițiilor constituie peste 10 mln. USD.

Actualmente în Zona Antreprenoriatului Liber „Parcul de producție „Valcanes” activează următorii agenți economici:

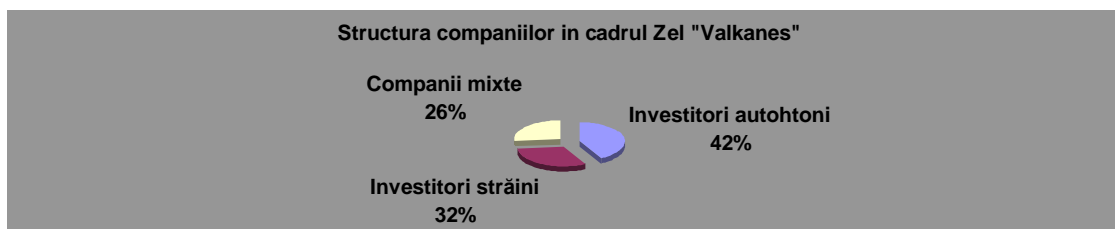


Fig. 4. Structura companiilor în cadrul ZEL "Valcanes"

"Parcul de producție "Otaci-Business" a fost fondat în anul 1998, teritoriul ocupat este de 34.19 ha. Principalele direcții de activitate sunt fabricarea articolelor de confecții și cusutul manoperei încălțăminte. Investiții –circa un mil. USD.

Zona Economică Liberă "Ungheni-Business" a suplinit lista celorlalte zone în anul 2002. Ocupă o suprafață de 42.34 ha. Direcțiile de activitate: producerea și asamblarea mobilei, fabricarea PET-preform, îmbutelierea băuturilor nealcoolice și apei potabile, producerea covoarelor, modulelor electronice, ambalajelor pentru bijuterii, vopselelor și lacurilor industriale, scândurii și a lemnului tăiat, paletelor din lemn etc. Investiții – peste 34 mil. USD.[11]

FACILITĂȚI FISCALE PRIVIND ZONELE ECONOMICE LIBERE

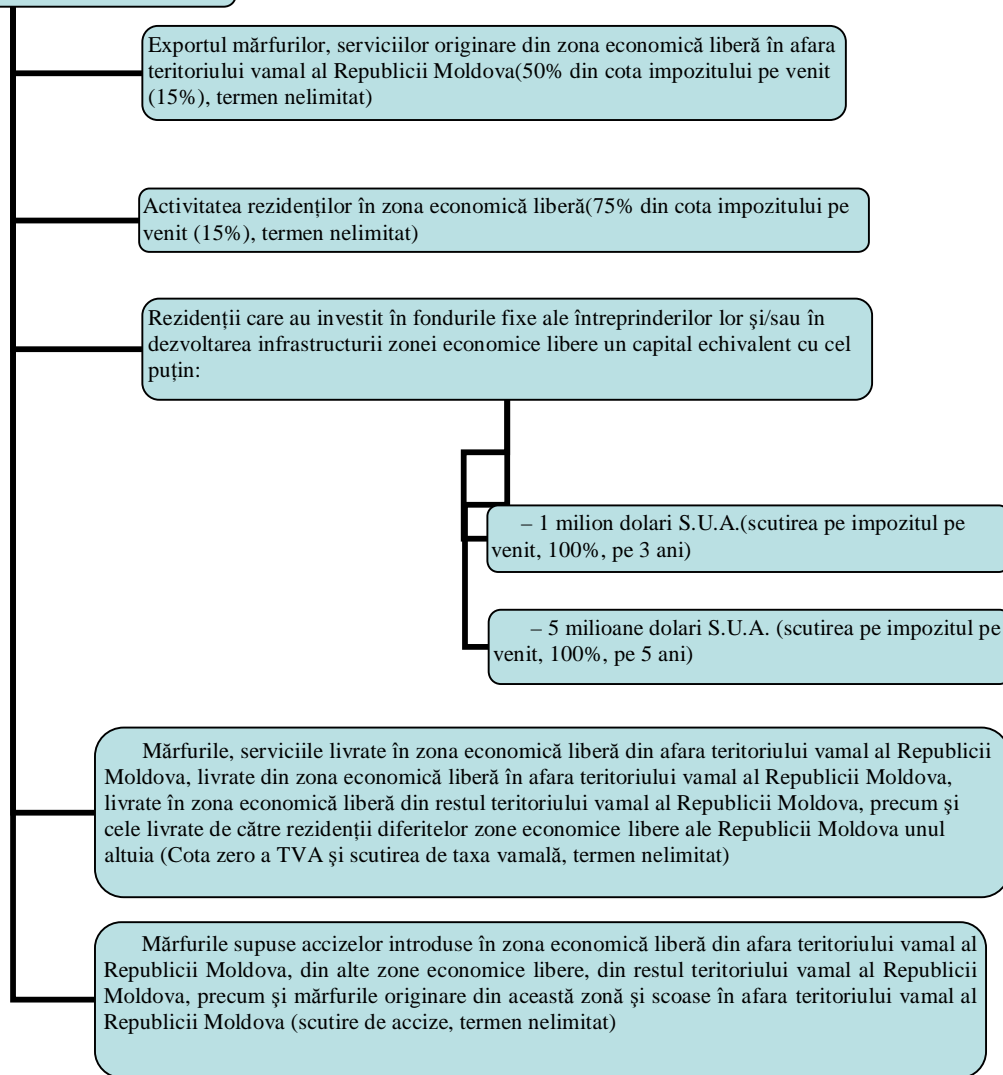


Fig. 5. Facilități fiscale privind Zonele Economice Libere [1]

Guvernul a aprobat proiectul de lege cu privire la crearea unei zone economice libere (ZEL) la Bălți. [2] Cea de-a șaptea ZEL din republică va activa pe un termen de 25 de ani, în folosință și se va acorda două terenuri în oraș cu o suprafață totală de 12 ha în apropierea magistralei feroviare și rutiere, precum și la 30 km de aeroportul internațional liber Mărculești [6].

Scopul principal al creării zonei libere „Bălți” este formarea centrului industrial în mun. Bălți, atragerea investițiilor și tehnologii avansate, crearea unui număr mai mare de locurilor de muncă, crearea noilor capacități de producere în domeniul constructoare de mașini și componentelor pentru acestea, lărgirea potențialului de export, soluționarea unui șir de probleme social-economice și crearea unui mediu investițional mai atractiv în perspectiva unui nou val de investiții ce ar putea să urmeze după criza financiară. Specializarea zonei libere pe domenii de activitate se preconizează după cum urmează:

1. fabricarea producției orientată spre export;
2. activitatea comercială externă, precum și sortarea, ambalarea, marcarea;
3. darea în arendă a bunurilor industriale altor rezidenți, precum și oferirea acestora serviciilor comunale. Astfel investitorii noi vor obține suprafețe de producție practic finisate, precum și toată infrastructura inginerescă și comună.

Activitatea acestei zone va fi orientată spre:

- producerea producției constructoare de mașini, componentelor și a altor produse cu valoare adăugată mare;
- realizarea producției finite pe piața externă;
- utilizarea capacităților de producție existente și a infrastructurii municipale [8].

Se preconizează că primele proiecte vor aduce investiții de 25 milioane de euro și, iar vânzările producției industriale se estimează la jumătate de miliard de lei, a declarat vicepremierul Valeriu Lazăr, ministrul Economiei și Comerțului.

Rezidentul principal al ZEL va deveni producătorul de componente pentru industria auto Draexlmaier, care a intrat pe piața moldovenească în anul 2006. La începutul lunii noiembrie 2009, Peter Hilbert, directorul companiei germane în Moldova, declara că „în cazul unei decizii pozitive în acest sens (crearea zonei economice libere – ECONOMIST) Draexlmaier e gata să investească circa 205 mil euro în infrastructură, clădiri și echipament etc. și să dubleze numărul de angajați, în prezent având 15 mii de muncitori”. El mai spunea că deja la etapa inițială cinci companii din diverse domenii industriale s-au arătat interesate de a investi în această zonă.

Crearea zonei economice libere la Bălți, de fapt, este și o condiție impusă de Draexlmaier, care la începutul lunii noiembrie 2009 promitea investiții de milioane, dacă Chișinăul acceptă crearea unei zone economice libere [5].

Astfel încât, delimitarea anterioară a obiectivelor prioritare pentru crearea zonei economice libere „Bălți” aduce la evidență principalele avantaje atât pentru dezvoltarea pozitivă a acestei ZEL, cât și pentru dezvoltarea social-economică a regiunii de Nord a republicii.

În particular putem menționa faptul că activitatea ZEL din mun. Bălți va atrage în valoare aproximativ un potențial de 5-7 mii de locuri noi de muncă, ceea ce constituie aproximativ 5% din totalul populației active de muncă din mun. Bălți. Pe lângă aceasta, valoarea respectivă depășește numărul absolut al muncitorilor angajați de rezidenții zonelor economice libere din întreaga republică cu 65%. Municipiul dispune de multiple cadre de înaltă calificare, în acest mod, rezidenții ZEL nu vor duce lipsa de ingineri, tehnicieni, mecanici, constructori, lacatuși, personal administrativ precum și operativ.

Pe lângă aceasta, existența în viitoarea zonă economică liberă a unor capacități de producere și de comunicații semnificative, face atractivă darea în arendă a bunurilor industriale altor rezidenți, precum și oferirea acestora servicii comunale și alte servicii necesare. În acest caz, investitorii noi vor obține suprafețe de producție practic finisate, precum și toată infrastructura inginerescă și comunală. Lucrul în cauză este unul foarte potrivit și actual pentru redresarea economiei regionale, deoarece, practic investirea în activele imobiliare constituie una din problemele ce mai importante a potențialilor investitori atât rezidenți cât și a celor din străinătate care doresc să se implice în sectorul de producție. Arenda încăperilor pe teritoriul unei zone economice libere este o alternativă potrivită în comparație cu ofertele din restul municipiului sau regiunii întregi.

Potențialul productiv existent și perspectivele de consolidare a acestuia cu ajutorul investițiilor străine în limitele suprafețe de 11,6 ha cu o infrastructură deja existentă (depozite, spații de producere, infrastructură comunală), precum și situarea geografică favorabilă, având acces la calea ferată și la drumurile auto de o importanță republicană și internațională, sunt un fundament trainic pentru crearea și funcționarea eficientă a ZEL „Bălți”.

În cadrul primelor proiecte economice se planifică de a investi cea. 25 mln. euro, iar volumul vânzărilor producției industriale se estimează peste 0,5 mld. lei anual, iar producția să fie orientată spre export nu mai puțin de 90%. Faptul că mărfurile adiacente acestor zone vor fi exportate în pondere majoritară, va atrage efecte pozitive din două puncte de vedere: în primul rând va influența la creșterea pozitivă a balanței comerciale pe regiune și pe întreaga țară; în al doilea rând, zona respectivă, fiind beneficiar de un impuls puternic în dezvoltare, dotare tehnologică, infrastructură informațională, investiții străine poate da naștere unui efect de dependență a economiei naționale și regionale, exercitând o presiune concurențială asupra producătorilor naționali în anumite segmente ale pieței. De aceea tendința avansată a zonelor economice de a exporta, demonstrează că antreprenorii locali și regionali vor fi protejați de o concurență nelocală, ce vor atrage impacte pozitive asupra dezvoltării eficiente a economiei regionale.

Caracterul comercial al sistemului administrativ al ZEL imprimă note pozitive ce se pot solda cu multe momente pragmatice precum:

- 1) organizarea comercială a ZEL o face mai accesibilă în regim juridic și mai atractivă pentru investitorii străini;
- 2) se reduc semnificativ cheltuielile de infrastructură din partea statului datorită atragerii de capital privat;
- 3) autofinanțarea organizației ce administrează o motivează/stimulează să organizeze variații posibile în vederea ridicării eficienței ZEL;
- 4) se mărește garantarea și stabilitatea condițiilor de funcționare a ZEL, respectiv și atractivitatea pentru investiții străine, deoarece în cazul schimbării condițiilor economice de activitate, responsabilitatea revine organelor de administrare a acestora, cu achitarea respectivelor compensații.

Însă pe lângă avantaje și perspectivele menționate orice proiect de investiții este legat și de anumite riscuri și incertitudini. Riscurile specifice pentru ZEL sunt de regulă mai mari decât în cazul proiectelor convenționale de dezvoltare industrială. Probabilitatea apariției rezultatelor negative își pot avea originea în lipsa posibilităților de control a deciziilor firmelor străine, în interdependența între zona și mediul extern (în care pot interveni schimbări de natură economică, monetară, politică), ce poate modifica condițiile inițiale. Riscul este sporit și de concurența dintre companiile transnaționale, de ritmul accelerat al progresului tehnic, de fluctuațiile monetare, de schimbările de tendință în comerțul internațional cu mărfuri și servicii, ca și în orientarea investițiilor. Din toate aceste puncte de vedere, ZEL este bine să fie considerată, încă din faza de proiect, ca o formă tranzitorie și complementară de dezvoltare, și nu ca scop în sine.

Dacă este de comparat cu ZEL-le din republică, atunci putem menționa, conform studiilor de specialitate s-a demonstrat că în ultimul deceniu contribuția investițiilor străine în cadrul ZEL, precum și la creșterea resurselor în valuta ale Republicii Moldova nu a fost semnificativă. Acest fapt este cauzat de lipsa de complexitate a industriilor abordate, care nu necesită investirea unui capital important ci care se bazează în cea mai mare parte pe procese de muncă intensivă. Tehnologia modernă nu este caracteristica acestor zone.

În acest caz, pentru ca Zona Economică Liberă „Bălți” să obțină o eficiență economică ar trebui să introducă tehnologii moderne, să se implice în dezvoltarea operațiunilor de import-export, să producă mărfuri în condiții mai avantajoase ce vor fi consolidate de reducerea formalităților administrative, costuri reduse pentru impozitare, absența contingentărilor la export și import, absența controlului asupra schimburilor valutare precum și a unor imobilizări de capital în taxe vamale, repatrierea profiturilor.

Din analiza efectuată putem trage următoarele concluzii.

1. În condițiile depresiunii economice crearea unor forme specifice teritorial-administrative cu un regim financiar vamal preferențial precum sunt zonele economice libere este o soluție eficientă pentru relansare economică atât din punct de vedere regional cât și național. Deoarece ieșirea economiei Moldovei din starea de criză și depresiune este de neimaginat fără integrarea ei în relațiile economice mondiale, atragerea investițiilor străine și a tehnologiilor moderne atât în ramurile tradiționale, cât și în ramurile noi de producție cu un nivel științific avansat.

2. Ponderea majoritară a exportului va demara efecte pozitive asupra balanței comerciale și va proteja sectorul antreprenoriatului local de concurența potențial ofensivă ce ar putea parveni din partea ZEL.

3. Pentru Republica Moldova ar trebui de specificat că crearea acestor zone economice libere va constitui un rol important în dezvoltarea economiei țării noastre. Din acest punct de vedere, luând în considerație formarea potențialului inovațional și modernizarea economiei țării prin intermediu ZEL va fi mai eficientă dacă acestea vor fi amplasate în apropierea de orașe mari cu resurse financiare relativ accesibile și suficiente, cu o infrastructură de transport, socială și de producție corespunzătoare. Practic mun. Bălți se încadrează armonios în limitele acestor parametri.

Bibliografie

Acte și norme legislative:

1. Facilități fiscale privind Zonele Economice Libere în Republica Moldova, <http://www.mec.gov.md> .
2. Legea Republicii Moldova cu privire la înființarea Zonei Economice Libere “Bălți”, nr. 26 din 4 martie 2010.
3. Legea Republicii Moldova cu privire la Zonele Economice Libere Nr.440-XV din 27.07.2001, Monitorul Oficial al R.Moldova nr.108-109/834 din 06.09.2001.

Articole:

4. “Activitatea Zonelor Economice Libere ale Republicii Moldova în 9 luni ale anului 2008”, Ministerul Economiei al Republicii Moldova, 4.12.2008, <http://www.mec.gov.md/node/895> .
5. „Compania germana “Draxlmaier” își va extinde investițiile în Republica Moldova”, Ministerul Economiei al Republicii Moldova, 4.11.2009, <http://www.mec.gov.md/node/1749> .
6. “Guvernul aprobă crearea celei de-a șaptea zone economice libere din Republica Moldova”// Ziarul Imedia, 12 februarie 2010, <http://www.imedia.md/libview.php?l=ro&id=1089&idc=242> .
7. “Importanța și distribuția pe glob a zonelor economice libere”// Ziarul “Financiarul”, 6 iulie 2008, http://www.financiarul.com/articol_8709/importanta-si-distributia-pe-glob-a-zonelor-economice-libere.html .
8. “Încă o zonă economică liberă, la Bălți”, 10 februarie 2010, www.eco.md/article/7474/
9. Lupu Victoria, „Modelul organizațional-instituțional al Zonelor Economice Libere, aliniat la condițiile Republicii Moldova”// Revista “Economica”, 2010, Nr. 1(71), pag. 114 – 121.
10. „Zonele Economice Libere”, Ministerul Economiei al Republicii Moldova,direcția: Politici de dezvoltare și de promovare, <http://www.mec.gov.md/sector/121/929>
11. „Principalele rezultate ale activității zonelor libere în anul 2009”, Ministerul Economiei al Republicii Moldova, <http://www.mec.gov.md/sector/121/929>.
12. “Zonele economice libere - despre concept, istorie și tipologie”// Istoria Economica, 19 iulie 2008, http://www.financiarul.com/articol_7321/zonele-economice-libere---despre-concept-istorie-si-tipologie.html?action=print.
13. “Zonele Economice Libere din Republica Moldova”, secțiunea Oportunități, Invest în Moldova, <http://moldovainvest.md/content/taxes>.

SECȚIUNEA A II-A ADAPTAREA SISTEMULUI DE MANAGEMENT ȘI MARKETING AL ÎNTRERINDERII LA CONDIȚIILE CRIZEI ECONOMICE

MANAGEMENTUL ANTICRIZĂ ÎN CADRUL ÎNTRERINDERII

Natalia BURLACU, *dr.hab.prof.univ.*
Nelu MOCANU, *drd, ULIM*

In article on the basis of the analysis of traditional methods of anti-recessionary management and other progressive offers attempt to determine principles of the organization of system of anti-recessionary management of the enterprises which belong to public administration is made

Analiza legislației în procesul de renaștere a institutului insolvabilității agenților economici în cadrul administrării publice demonstrează că, mecanismul de gestiune anticriză este destul de contradictoriu și necesită a fi prelucrat.

Reeșind din aceasta este important de stabili esența gestiunii anticriză aplicat de către managementul administrației publice. Mai mulți specialiști, ce se ocupă de întrebările gestiunii anticriză, susțin că măsurile anticriză trebuie întreprinse atunci când rezultatele financiare ale întreprinderii devin nesatisfăcătoare, când apar simptome ale unei situații nefavorabile (vulnerabile) a activității întreprinderii. În multe cazuri trebuie întreprinse măsuri urgente. Nu este întâmplătoare statistica neîmbucurătoare a judecăților arbitrară privind rezultatele conducerii externe. Puține întreprinderi reușesc restabilirea capacității de plată. Aceasta denotă faptul că prea târziu se întreprind măsuri de soluționare a problemei. Se consideră că principalul simptom a pagubei economice a întreprinderii o alcătuiesc neplățile populației pentru servicii acordate, de aceea rolul principal în gestiunea anticriză trebuie să-i aparțină managementului financiar din departamentul respectiv administrării publice locale. Desigur că posibilitățile managementului financiar sunt destul de vaste, dar rezultatele financiare depind de totalurile activității întregii întreprinderi. Managementul financiar nu va putea rezolva problemele propuse fără rezolvarea celor care nu au legătură directă cu finanțele. Acestea sunt – existența unei evidențe calitative de conducere, planificarea contemporană, asigurarea organizației cu cadre calificate ș.a. cu alte cuvinte, pentru a îmbunătăți calitativ rezultatele financiare ale întreprinderii, este necesar de a îmbunătăți calitatea gestiunii manageriale generale. După părerea multor autori, „cel mai important lucru în gestiunea anticriză este asigurarea cu condiții necesare, când dificultățile financiare nu vor avea un caracter permanent, stabil.” Adică, altfel spus, trebuie elaborat un oarecare mecanism de gestiune, care ar permite înlăturarea problemelor, la cel mai înalt nivel de conducere al agentului economic, până ele nu ar lua un caracter grav. Reieșind dintr-o astfel de atitudine privind gestiunea anticriză, poate fi dedus scopul acesteia – „asigurarea unei poziții rigide pe piață și a finanțelor stabile a companiei în orice metamorfoze economice, politice și sociale din țară.” Mai mult ca atât, există o părere că gestiunea anticriză a activității întreprinderii – este „elaborarea și realizarea de către conducerea întreprinderii a unei politici economice ce ar preîntâmpina insolvabilitatea subiectului economic, iar în cazul apariției acesteia – ar însănoși starea întreprinderii”. Reieșind din aceasta, scopul principal al gestiunii anticriză este elaborarea mecanismului „saltului economic” a întreprinderii la un nou nivel de dezvoltare.

Managementul bine organizat poate diminua impactul crizei și restabili viabilitatea organizației. Poate fi efectuată renovarea organizației cu menținerea proprietarilor și a conducerii existente sau restructurarea (comasarea, divizarea, fuziunea, separarea) organizației. În alte condiții criza poate conduce la lichidarea completă a organizației sau la schimbarea proprietarului și restructurare a procesului de funcționare a organizației.

Dar trebuie să se aibă în vedere că criza în organizație nu totdeauna se soldează cu consecințe negative.

În tabelul 1 sunt clasificate consecințele pozitive și negative ce apar ca rezultat al intervenției situației de criză în organizație.

Tabelul 1

Consecințele posibile după apariția situației de criză în organizație

Pozitive	Negative
Atenuarea crizei	Intensificarea crizei
Asanarea financiară a organizației (depășirea situației de criză)	Începerea unei noi crize
Menținerea organizației ca persoană juridică	Lichidarea organizației (vânzarea patrimoniului organizației)
Restructurarea (transformarea) organizației	Schimbarea proprietarilor

În economie, când sunt răspândite conflictele și majoritatea întreprinderilor se află într-o stare de criză, adică practic sunt incapabile de a plăti, gestiunea anticriză se asociază cu o conducere arbitrară. De aceea metodele existente ale gestiunii anticriză sunt orientate spre îndeplinirea deciziilor juridice, adică sunt niște metode de arbitraj. Astăzi s-a acumulat o experiență a lucrului de arbitraj a conducătorilor și a judecătorilor arbitrară, respectiv a fost elaborată o metodologie a gestiunii de arbitraj.

Chiar dacă, mulți autori consideră că principala cauză a insolvabilității întreprinderilor este gestiunea neprofesională, lipsa unui management calitativ la întreprindere, totuși, ei susțin că scopul principal al gestiunii anticriză este restabilirea capacității de plată a întreprinderii sau soluționarea problemelor financiare. Respectiv, setul de metode de gestiune anticriză propus la etapa actuală, este îndreptat spre restabilirea capacității de plată a întreprinderii. Tradițional, toate metodele de gestiune anticriză, sunt supuse unei consecutivități de către managerii întreprinderii, adică, poate fi determinată o schemă funcțională de gestiune anticriză, expusă în figura 1.

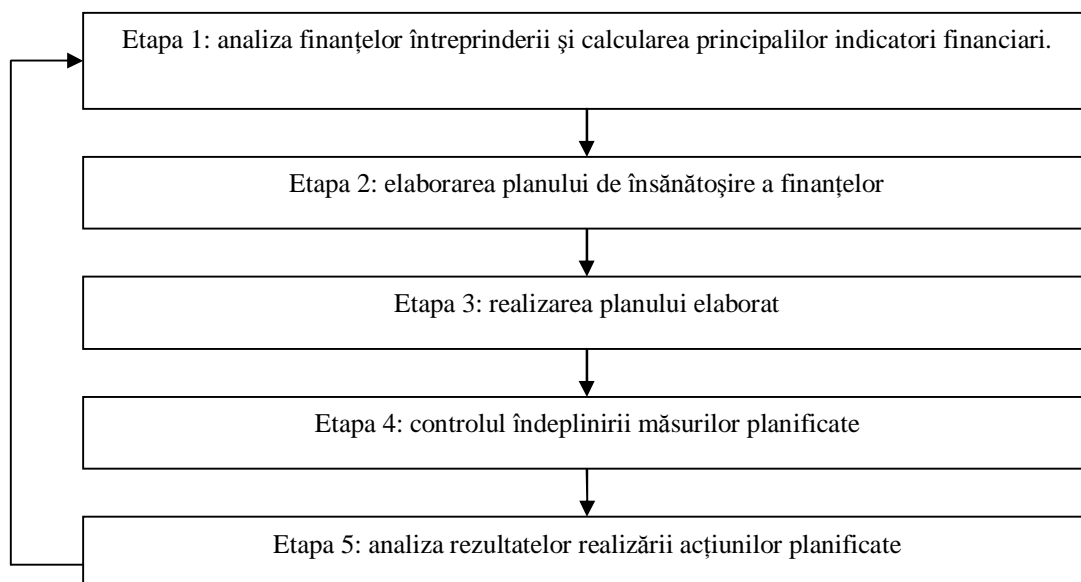


Figura 1. Schema funcțională tradițională a gestiunii anticriză

Etapa 1. Analiza finanțelor întreprinderii și calcularea principalilor indicatori financiari.

În prezent pentru majoritatea întreprinderilor sunt actuale problemele capacității de plată, de aprovizionare a producției cu comenzi, politica fiscală rațională. Toate aceste probleme trezesc interesul managerilor de a studia mai aprofundat posibilitățile financiare a întreprinderii și a partenerilor lor de afaceri. Din toate tipurile de resurse, cele financiare sunt unicele care pot fi transformate în orice alt tip de resurse. De aceea analiza financiară trebuie efectuată permanent. Cel mai important instrument în analiza financiară este calculul bazat pe datele evidenței unor coeficienți speciali. Acești coeficienți permit de a observa dinamica stării financiare a întreprinderii în comparație cu indicatorii similari a anilor trecuți sau cu indicatorii întreprinderilor concurente.

Etapa 2. Elaborarea planului de însănătoșire a finanțelor întreprinderii.

Decizia de gestiune anticriză – este un rezultat de diagnosticare financiară a stării întreprinderii. Ea trebuie să dea răspunsuri la următoarele întrebări:

Ce trebuie de făcut? Ce trebuie de întreprins în primul rând?

Cum trebuie de acționat? Cu ajutorul căror resurse de producție, umane și financiare?

În ce măsură? În ce termen?

Ce rezultate va da decizia de gestiune dată?

Procesul de întreprindere a deciziei de gestiune anticriză presupune elaborarea unui plan de îmbunătățire a finanțelor întreprinderii sau a unui program anticriză.

Etapa 3. Realizarea planului elaborat.

Realizarea programului anticriză trebuie să conducă întreprinderea spre creșterea capacității de plată, spre rigiditatea stării financiare, spre succesul afacerii.

Etapa 4: Controlul îndeplinirii măsurilor planificate. Controlul îndeplinirii acțiunilor planificate trebuie să fie îndeplinit pe baza normativelor elaborate la etapa de planificare. Normele de control trebuie să fie întemeiate, cu un singur sens în tratare realizabile și să dețină o oarecare rezervă.

Etapa 5: Analiza rezultatelor realizării acțiunilor planificate. La efectuarea analizei rezultatelor realizării măsurilor planificate, se examinează rezultatele îndeplinirii sau neîndeplinirii normativelor propuse la planificare. Dacă rezultatele câpătate corespund sau sunt mai bune decât aceste normative, atunci se poate considera că programa anticriză este realizată cu succes, ceea ce ar trebui să avanseze întreprinderea la un nou nivel calitativ. Dacă însă rezultatele obținute sunt mai mici decât normativele propuse, trebuie de a cerceta din nou situația, adică de a reveni la etapa 1, de a introduce în plan corecțiile necesare și de a lua noi decizii de gestiune.

Din cele expuse anterior reiese, că procesul de gestiune anticriză este ciclic. Ciclitatea se obține prin legătura inversă indicată cu săgeți în figura 1. Funcția ei se observă în realizarea neîntreruptă și succesivă a sistemului de măsuri a gestiunii anticriză, ce permit adaptarea întreprinderii la schimbările conjuncturii mediului extern.

Diversitatea metodelor, utilizate în schema propusă, este destul de vastă și poate fi detaliată, extinsă și completată. De exemplu, se propune de a efectua analiza financiară a întreprinderii mai des, presupunem în fiecare trimestru (de a efectua monitorizarea finanțelor), pentru a obține dinamica indicatorilor, care ar permite de a influența mai operativ asupra situației în cazul înrăutățirii ei. Sau de exemplu să se elaboreze mai multe planuri de însănătoșire financiară, dintre care să fie ales cel mai optim pentru întreprinderea în cauză.

În afară de aceasta, majoritatea autorilor consideră, că acest lucru este destul de rațional, că soluția ieșirii întreprinderii din starea de criză ar fi producerea mărfurilor concurențiale, că întreprinderile rusești nu țin piept concurenței în condițiile economiei de piață. De aceea la metodele tradiționale enumerate ale gestiunii anticriză se adaugă și astfel de metode ca: analiza cererii și ofertei pe piață (analiza de marketing), apariția pe piață a unui produs nou (managementul inovațiilor). Însă deseori aceste metode sunt doar declarate, deoarece pentru realizarea acestor metode progresive, majoritatea întreprinderilor care deja se confruntă cu dificultăți financiare, nu dispun de resursele necesare.

Pe baza celor expuse pot fi definite principiile organizării sistemului de gestiune anticriză:

- continuitatea pe parcursul întregii activități a întreprinderii;

- sistemicitatea, adică, interdependența și succesivitatea tuturor măsurilor anticriză;
- elasticitatea, stabilitatea la diferite influențe a mediului extern;
- mobilizarea, adică reacția momentană a tuturor elementelor gestiunii anticriză la orice schimbări în mediul intern și extern al organizației;
- inovația – cauzele apariției situației de criză sunt diferite pentru fiecare întreprindere, de aceea măsurile de aplanare a crizelor pentru întreprinderi concrete sunt individuale, ele nu pot fi tipizate și tirajate;
- complexitatea – principalul semn de criză este scăderea volumului vânzărilor, reducerea capacității de plată a întreprinderii, de aceea conducerea companiilor tradițional încep de a „însănătoși” finanțele, uitând, că rezultatul financiar este de fapt rezultatul întregii activități, pentru a „însănătoși” finanțele trebuie să se ia măsuri de „însănătoșire” a întregului organism a întreprinderii.

Schema funcțională a gestiunii anticriză descrisă mai sus, după părerea autorului, nu corespunde principiilor enumerate de organizarea a gestiunii anticriză. De exemplu, nu corespunde principiului complexității, deoarece reducerea volumului vânzărilor poate fi influențată de alte cauze decât cele ce țin finanțele întreprinderii, spre exemplu din cauza deciziilor de gestiune incorecte sau din motivul creșterii concurenței. De aceea la analiza cauzelor reducerii volumului vânzărilor trebuie efectuată nu doar analiza financiară a întreprinderii.

A fost menționat anterior, că crizele în activitatea întreprinderii sunt o realitate obiectivă. Ele reflectă neconcordanța ritmurilor de dezvoltare a unei întreprinderi concrete cu ritmurile de dezvoltare a microsistemelor și necesitatea schimbării traiectoriei de dezvoltare sub influența macro ciclurilor. Mai mult decât atât, regularitatea apariției crizelor în activitatea întreprinderii reiese din faptul că activitatea ei este supusă ciclității. Putem deci concluziona că criza va interveni numaidecât în activitatea întreprinderii, chiar dacă nu sunt semne ce-l prezic. Adică, orice întreprindere cât de prosperă nu ar fi la etapa actuală va suferi criza. De altfel, criza este una din condițiile dezvoltării progresive și renovării întreprinderii.

Astfel, gestiunea anticriză – reprezintă un sistem operativ de măsuri de reformare a întregului sistem de conducere a întreprinderii cu luarea în seamă a unor posibile riscuri financiare sau de altă natură – este o metodă, necesară pentru supraviețuirea economică în condițiile de piață.

Luând în considerație o astfel de atitudine vizavi de activitatea întreprinderii, după părerea noastră gestiunea anticriză a organizației se divide în următoarele etape expuse în figura 2:

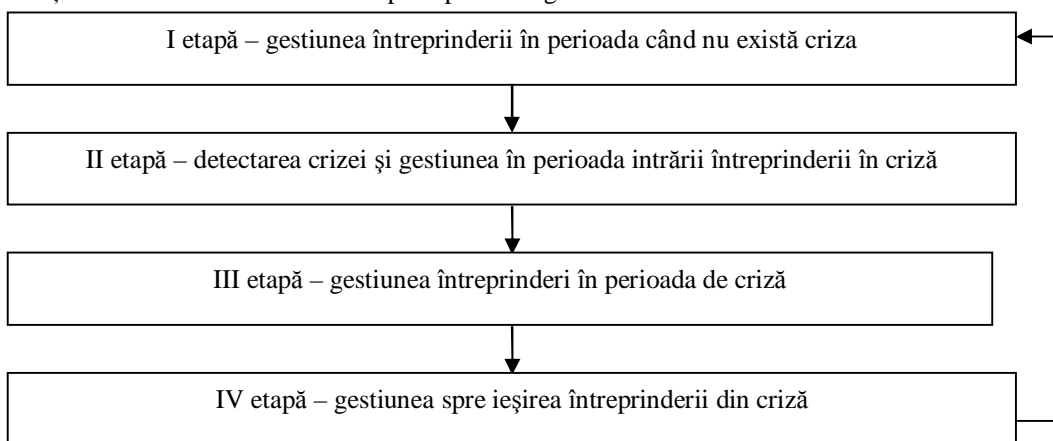


Figura 2. Schema a gestiunii anticriză

Toate etapele enumerate formează un ciclu închis de gestiune a organizației. În așa mod, se realizează principiile de continuitate și sistemicitate a gestiunii anticriză.

La prima etapă, când întreprinderea funcționează prosper, s-ar părea că nu există motive de îngrijorare și de întreprindere a măsurilor anticriză. Dar nu este așa. În cazul dezvoltării stabile a afacerii, când întreprinderea obține profitul planificat, deține pozițiile de lider pe piață, atunci vine încrederea în viitorul prosper și autoliniștirea conducătorilor întreprinderii. Scopul principal a gestiunii anticriză la această etapă este de a evidenția locurile „înguste”, mai ales în planificarea strategică și în prognozare, calculul principalilor indicatori financiari, efectuarea monitorizării și analizei situaționale.

Cel mai dificil în cea de-a doua etapă este detectarea crizei ce se apropie, cât mai curând posibil. Cauze ale crizei ce vine, pot servi atât factorii externi cât și factorii și conflictele interne. Scopul gestiunii anticriză la această etapă este – crearea și aplicarea cu folos pentru întreprindere a mediului informațional a businessului. Cu cât mai vast va fi câmpul informațional ce ține de activitatea întreprinderii, cu atât mai precis va fi determinată criza ce se apropie, cu atât mai calitativ va fi efectuată pregătirea pentru intrarea organizației în criză. Gestiunea pregătirii spre intrarea organizației în criză constă în determinarea mărimilor crizei ce se apropie, în prognozarea consecințelor pentru organizație, în determinarea îndestulării cu resurse necesare pentru depășirea crizei, în elaborarea strategiei anticriză.

Scopul principal al celei de-a treia etape este – mobilizarea rezervelor interne a organizației pentru depășirea crizei. Criza – este, mai întâi de toate, verificarea calității managementului la întreprindere. Dacă întreprinderea este condusă de o echipă de persoane ce împărtășesc aceleași idei, îndreptate spre rezultatul final de păstrare a afacerii și dezvoltării de mai departe a întreprinderii, atunci criza va fi depășită în cel mai scurt termen. Iar dacă nu există înțelegere între manageri, dacă pentru ei contează interesele și ambițiile proprii, atunci întreprinderea este condamnată la criză. În această situație chiar și ajutorul extern este inutil.

La cea de-a patra etapă scopul principal al gestiunii anticriză este asigurarea ieșirii ritmice a întreprinderii din criză. Criza pentru organizație este o boală, ca pentru orice organism viu, iar după boală organismul are nevoie de o perioadă de restabilire. Cu alte cuvinte, întreprinderea la fel are nevoie de o astfel de perioadă. Este nevoie de o strategie postcriză pentru ieșirea întreprinderii spre indicatorii de plan sau strategia spre ieșirea pe piață.

În așa mod, gestiunea anticriză – este o parte componentă a managementului, îndreptată spre conducerea vulnerabilității organizației și este alcătuită din patru etape.

- Ø gestiunea organizației în perioada lipsei crizei,
- Ø detectarea crizei și gestiunea în perioada de pregătire pentru intrarea organizației în criză,
- Ø gestiunea organizației în perioada de criză,
- Ø gestiunea ieșirii întreprinderii din criză.

Managementul ca o sistemă de gestiune în condițiile de piață asigură orientarea întreprinderii spre satisfacerea necesităților pieței, spre cererile consumatorilor concreți, la organizarea acelor tipuri de producție, care sunt căutate și sunt capabile să aducă întreprinderii cel mai mare profit, spre prevenirea sau lichidarea situațiilor de criză în business.

Bibliografie

1. Laufer, R., Burlaud, A. Management public. Gestion et legitimit. Paris: Ed. Dalloz, 1980.
2. Nicolescu, O. Sisteme, metode și tehnici manageriale ale organizației. București. Ed. Economică. 2000

MĂSURI MANAGERIALE DE ADAPTARE LA PERIOADA DE CRIZĂ

Ioan PASTOR, conf. univ. Dr. ing. Dr. ec.,
Universitatea "Petru Maior" Târgu Mureș, România

Abstract: The strongest crisis that affected the United States after 1929 confirms what is already known, from the times of Keynes. Financial markets tend to overreact to good or bad news, amplifying the signals that lead to excessive volatility of asset prices. Thus, the financial markets are highly unstable dynamical systems in which securities are valued in an irrational way.

Today we face a new process of high amplitude, generated by the crisis triggered in the U.S. and strongly affecting the world economy.

This paper presents the new dimensions of management in the framework of the strategic, tactical and operational economic crisis and shows how the workforce should be lead in a period of crisis.

The uncertain and turbulent organizational environments, specific to economic crisis, involve new approaches of management instruments in order to achieve efficiency and effectiveness.

Introducere

S-au făcut numeroase aprecieri privind esența acestei crize și cauzele ei. Această volatilitate este un monstru ce se alimentează din el: este motorul speculației, creând cicluri de „bule” în expansiune rapidă sau în contracție subită când acestea „explodează”. Dar începând cu anul 1973 pânza reglatoare ce menținea sectorul financiar sub control a fost sistematic „deșirată”.

Băncile, intermediarii financiari, companiile de asigurare și toată gama de agenți ce acționează pe piața financiară susțineau cu toții același lucru: dereglementarea, care a fost promovată având la baza piețelor eficiente. Unele voci din mediul academic și din cadrul agenților de reglementare au avertizat asupra posibilelor consecințe, dar nevoile de capital financiar au fost cele care au dictat. Astăzi toată lumea plătește consecințele.

Din fericire, România a scăpat deocamdată de pierderi în sistemul bancar. Acesta se pare să funcționeze normal. Parte din merit revine Băncii Naționale care a învățat din lecțiile Bancorex și Banca Agricolă și a avut reglementări draconice în comparație cu alte țări. În plus, rezerva de euro a BNR este mai mult decât suficientă pentru a evita orice mică problemă din sistemul bancar românesc.

Însă la nivelul economiei reale, nu avea cum să scape. Criza economică se simte puternic și la nivelul economiei românești ca urmare a propagării efectelor crizei facilitată de globalizarea și mondializarea piețelor. Recesiunea ce se manifestă și în România ca de altfel și în Europa de Vest și America nu are cum să nu ne afecteze, deoarece 70 % din exporturile noastre sunt pe aceste piețe. În plus, obținerea de împrumuturi pentru dezvoltare devine mult mai grea și mai costisitoare.

În aceste condiții investițiile au scăzut, creșterea economică s-a temperat. Guvernul României, trebuie să învețe din aceste lecții. Trebuie să învețe că atunci când economia crește, este nevoie de un control al cheltuielilor bugetare și eventual de excedent bugetar. Aceste rezerve pot fi folosite în momente mai grele, precum cel din această perioadă.

Cred că a devenit clar pentru toată lumea că nimeni nu poate fi izolat într-o criză financiară și că este nevoie de măsuri comune la nivel internațional.

Asistăm la o criză care nu este numai economică pentru că ea generează ulterior o suită de alte crize cum ar fi criza socială și criza de sistem.

Schimbările care au loc la nivelul funcțiilor manageriale în condițiile crizei economice

Criza economică este evident că accentuează și criza managerială prin care trece România ca urmare a numeroaselor disfuncționalități din practica managerială, care în final conduc la o schimbare de fond a managementului. Criza de restructurare economică, socială, politică și morală prin care trece România se datorează puternicei crize manageriale urmare a lipsei de pregătire practică în conducerea și gestionarea schimbării. Din păcate, noi reducem această criză managerială la pericol și ignorăm șansa, oportunitatea pe care ne-o poate oferi această criză. Nu va fi posibil să ieșim din această criză dacă ne limităm doar la percepția pericolului crizei și nu vom încerca să căutăm șansa de a profita de ea. Ca urmare a efectului trecutului, educația noastră este de așa natură încât constituie un obstacol în calea schimbării.

Criza impune printre altele și adoptarea unor măsuri manageriale specifice:

În domeniul funcției de previziune, prioritățile sau succesiunile de procesare devin esențiale. Acestea dau o valoare suplimentară datelor calendaristice specifice planului sau programului de activitate.

Se impune o trecere de la planificarea strategică la viziunea strategică. Astfel planificarea strategică este fundamentată pe o evaluare realistă a ceea ce poate realiza organizația și pe o planificare detaliată, în care strategia trebuie aplicată. În acest

sens strategia conține multe detalii, cu o garanție a realizării acesteia. De asemenea, rezultatul final al strategiei este puțin cunoscut celei mai mari părți a salariaților. Strategia ierarhică subminează competitivitatea, proiectând o viziune a managementului, care duce la o demobilizare a unei mari părți a salariaților, care nu se mai recunosc în scopurile organizației și nu se mai implică în mod activ, constant în realizarea acestora.

Viziunea strategică în schimb, impune managementului să fixeze o serie de scopuri organizației și, în același timp, să creeze rețele și competențe necesare pentru a fi atinse, dar lasă în sarcina diferitelor nivele organizaționale să identifice metoda precisă pentru a atinge aceste obiective.

Rezultă că orientarea, viziunea strategică transferă scopurile managementului la nivelurile operaționale prin folosirea modalităților celor mai adecvate circumstanțe particulare și nu prin derivări succesive.

Axa eforturilor de a defini strategia se deplasează către dezvoltarea competențelor care să permită exploatarea eficientă a resurselor organizației. Demersul modern al elaborării strategiei se bazează pe următoarele aspecte: identificarea mijloacelor de a lupta contra concurenței prin noi alianțe, noi sisteme de procesare; orientarea clară, la nivelurile operaționale, salariații decid detaliile; organizația învață continuu și progresează; înțelegerea dificultăților de schimbare a comportamentului organizațional; organizația este un întreg în care o parte o ajută pe alta.

Mediile organizaționale turbulente, incerte presupun noi accente ale instrumentarului managerial, pentru atingerea eficienței și eficacității. Astfel managementul prin obiective (MBO), din cei doi pași esențiali ai metodei și anume derivarea obiectivelor de la cele fundamentale la cele individuale și armonizarea resurselor cu scopurile asumate, accentuează focalizarea pe cel de-al doilea pas. La nivelul fiecărui obiectiv derivat se impune verificarea existenței resurselor și armonizarea acestora cu scopurile urmărite, folosindu-se inclusiv metoda negocierii sub toate formele acesteia.

În contextul managementului prin excepții (MBE), mediile turbulente impun „coborârea” acțiunilor manageriale la nivelul centrelor operatorii, a executanților direcți, la nivelul tuturor funcțiilor, inclusiv a celei de control-evaluare, și nu atât focalizarea și demersul „excepțiilor” sau starea benefică a existenței acestora.

Trebuie de asemenea pusă în prim plan, în condițiile turbulenței, descentralizarea – ca o modalitate de întărire a managementului de top. Rezultă că puterea decizională într-o organizație trebuie reconsiderată pe circuitul ierarhic, în sensul atragerii unor activități spre cerințele operatorii, fără a elimina sau diminua excesiv puterea decizională la nivelurile superioare.

În domeniul funcției de organizare se impune precizarea și redistribuirea sarcinilor la fiecare nivel ierarhic. Vechea structură ierarhică, cu un număr mare de nivele, devine tot mai aplatizată. În structurile ierarhice multilevel, problemele se rezolvă succesiv, deciziile de la nivel de top trec prin toată rețeaua de management, pentru a ajunge la obiectul condus.

Managementul cu multe nivele ierarhice de regulă nu asigură un control eficient, de către nivelul de vârf, cu privire la situațiile în continuă schimbare, de la nivelul de jos. Timpul pentru transmiterea comenzilor și a rapoartelor privind îndeplinirea acestora este relativ îndelungat. Durata schimbărilor este de multe ori mai mare decât cea a răspunsurilor la schimbare.

Coordonarea în medii turbulente, de criză, este organizarea în dinamică și rezultă din gradul accentuat de paralelism al acțiunilor. Aceasta impune intensificarea legăturilor orizontale dintre compartimentele de același tip sau dintre cele care îndeplinesc scopuri convergente.

În condițiile unui timp limitat de diagnosticare a sistemului organizațional și ale nedeterminării, pregătirea deciziilor de management trebuie declanșate la nivel cât mai de jos, calitatea deciziilor fiind determinată de gradul de coordonare pe verticală. Legăturile orizontale permit o analiză aprofundată a structurilor organizaționale și elementelor de raționalizare a acestora. Deciziile de management și performanțele se transmit între nivele, numai dacă influențează funcționalitatea acestora. Legăturile informaționale pe orizontală permit și facilitează grupuri tehnice pe probleme, formate din membrii din mai multe subdiviziuni organizatorice.

Antrenarea și motivarea, ca funcție a managementului, se realizează pe baza priorităților, fundamentată pe funcția de previziune.

La nivelul funcției de control, procesele manageriale sunt sub impactul metodei TQM. Calitatea totală este un scop, un obiectiv care trebuie să mobilizeze toate elementele unității respective. Pentru a realiza obiectivele propuse privind calitatea totală, conducerea întreprinderii trebuie să urmeze o anumită logică, care presupune următoarele: nimic nu este perfect, deci totul poate fi îmbunătățit, cu participarea întregului personal și a tuturor structurilor organizatorice; toți lucrătorii din întreprindere au o importanță egală în realizarea calității totale, fiecare reprezentând un „inel” care poate întări sau slăbi „lanțul calității”.

Referitor la modul de conducere a resurselor umane, în perioadă de criză oamenii de pe piața forței de muncă, cât și angajatorii acestora vor trebui să își redreseze politica și strategia de resurse umane, dând prioritate unei culturi organizaționale focusată pe siguranța pentru angajați.

Deși nu există nici o certitudine cu privire la evoluția crizei, starea emoțională și materială a angajaților ar putea avea un impact major asupra mediului motivațional, al fidelității angajaților și al profitului companiei angajatoare.

Stilul managerial de conducere pe perioada de criză variază între dezinteres față de problemele economice și cealaltă extremă, în care managerul supraestimează efectele crizei și încearcă o schimbare radicală a politicii de resurse umane. Managerii sunt elementul cheie al stabilității unei afaceri. În plină criză, felul în care aceștia își manageriază angajații în prezent va produce efecte pentru perioada viitoare.

În perioade de criză se propun câteva metode de a calma, motiva și fideliza angajații:

- Anunțurile frecvente de concedieri provoacă turbulențe în mediul organizațional și induc teama de șomaj chiar și în rândul celor care și-au păstrat locul de muncă. În acest moment, managerii ar trebui să propună o cultură orientată către oameni și către reducerea anxietăților acestora prin oferirea de compensații;

- Managerii trebuie să accepte o realitate: aceea că în timpul crizei, nivelul performanței și al creativității se va diminua din cauza varietății de reacții pe care angajații o vor afișa. Angajații ar putea fi mai puțin concentrați asupra muncii, mai uituți și mai nervoși sau vor absenta mai frecvent de la locul de muncă. Comunicarea între angajați și între manageri și angajați este vitală, mai ales în această perioadă. Cu cât se comunică mai bine despre situația companiei și a mediului financiar, cu atât cultura organizațională va oferi siguranța și confortul psihic angajaților și va stabili nivelul productivității.

- Comportamentul managerilor în general în perioade de criză este de a ascunde sau a limita accesul la informații al angajaților. Se recomandă oamenilor din conducere să vorbească cu persoanele de la toate nivelurile companiei - prin organizarea de ședințe deschise sau de focus-uri și să le explice fără echivoc situația. Angajații devin mai puțin anxioși atunci când au suficiente informații despre starea companiei lor, oricât de negre ar fi previziunile de pe piață.,

- Profesioniștii în resurse umane vor fi nevoiți să realizeze programe de training pentru manageri și pentru angajați cu scopul de a neutraliza factorii de stres și de a găsi soluții pentru a menține o cultură organizațională favorabilă productivității.

- Calmul, siguranța de sine sunt cele mai importante caracteristici ale unui lider, mai ales în vremuri economice tulburi. Nu trebuie subestimată importanța stilului personal de conducere. Afișând o atitudine calmă și încrezătoare în forțele proprii, un lider poate ține sub control anxietatea angajaților și poate menține stabilitatea și productivitatea la cote înalte.

- O altă strategie recomandată liderilor, în special în situații de criză, este evitarea presupunerilor asupra stării emoționale a angajaților. În timp ce unii angajați vor fi foarte deschiși în a-și exprima îngrijorarea față de situația financiară sau față de piața forței de muncă, alții angajați, introvertiții, vor fi ezitanți în a-și expune părerile. În astfel de cazuri managerii și departamentele de resurse umane vor trebui să asigure accesul angajaților la un program de asistență profesională.

- De asemenea, o soluție recomandată specialiștilor în resurse umane este evitarea comportamentelor și atitudinilor negativiste. Criza scoate la suprafață cele mai ascunse temeri ale angajaților. În topul activității managerilor trebuie să stea problemele aduse în prim plan de criză și de disponibilizarea personalului. Trebuie luate toate măsurile pentru a preveni o criză în interiorul companiei. Trebuie explicat angajaților că atitudinile negativiste și neproductive sunt descurajante.

- Planificarea pe termen lung este una din cele mai bune strategii atât pentru productivitatea unei companii, cât și pentru angajații săi. Din nefericire, criza financiară nu se va termina curând. Managerii trebuie să se asigure că angajații companiei pe care o conduc sunt suficient de motivați și de fideli.

Mai multe studii efectuate în companii românești privind modul în care percep criza și principalele riscuri ale crizei, a reliefat preocuparea managerilor pentru măsuri urgente menite să contracareze efectele negative ale înrăutățirii climatului economic, evidențiind și faptul că unele soluții rapide nu sunt eficace sau că deciziile luate nu sunt bine fundamentate. Studiul a mai reliefat faptul că:

- Nimeni nu a fost cu adevărat pregătit pentru viteza și ferocitatea cu care această criză a lovit Europa și România în particular. Poate și de aceea, impactul crizei în economia românească a fost puternic, iar blocajul financiar și falimentele au înlocuit planurile spectaculoase anunțate de companii;

- Peste jumătate din respondenți (55 %) consideră că declinul economic românesc a fost doar parțial generat de criza economică globală, recesiunea având și puternice cauze locale;

- În lipsa unui management performant, multe business-uri s-au dezvoltat doar prin prisma consumului și creditării obținute ușor, fără a crește „sănătos”, iar în momentul în care consumul a scăzut iar creditul este scump și greu de obținut, efectele sunt dure;

- În opinia managerilor, multe companii suferă de o foame mare de bani, piața resimțind aceste constrângeri tot mai acut;

Banii s-au transformat din instrument de tranzacționare în principala resursă care lipsește multor jucători. În condițiile în care creditele au devenit foarte scumpe, iar acționarii nu mai pot acoperi nevoia de bani, multe firme au ales să vândă din active. Marea problemă este legată însă de valoarea activelor. Companiile nu pot determina cu acuratețe prețul activelor, din cauza lipsei de vizibilitate și a neputinței de a face precizări credibile despre viitor, precum și din cauza lipsei de elemente relevante de referință, cum ar fi existența unor tranzacții comparabile. Rezultatul este neputința de a finaliza vreo tranzacție.

- 8 din 10 companii românești acordă o mai mare atenție încasărilor de la clienți,

- Mai bine de jumătate și-au renegociat contractele cu furnizorii;

- 30 % dintre manageri au înființat, cu scopul reducerii recesiunii, „celule de criză”;

- Managerii vor trebui să ia decizii care vor influența atât rezultatele pe termen scurt, dar și potențialul pe termen mediu/lung al dezvoltării afacerii;

- Participanții la studiu privesc viitorul într-un ton sumbru, 74 % dintre ei fiind de părere că vor mai resimți criza și în anul următor;

- În percepția managerilor principalele riscuri sunt evoluția cursului valutar, politicile restrictive de creditare, instabilitatea și inconsecvența la nivelul factorului politic, scăderea puterii de cumpărare (și implicit scăderea cererii), presiunile clienților în direcția reducerii prețurilor, menținerea nivelului de vânzări, respectiv amânarea investițiilor).

- Evoluția cursului valutar se evidențiază ca factor de risc cel mai important pentru 97 % dintre companiile sondate, iar cele mai afectate domenii sunt comerțul, alături de transport și distribuție. De altfel având în vedere că în aceste sectoare activitatea este strâns legată de operațiuni de import-export, este lesne de înțeles de ce fluctuațiile de curs valutar riscă să-și pună serios amprenta asupra rezultatelor.

- Activitățile de transport și distribuție sunt afectate și de scăderea puterii de cumpărare, risc perceput de majoritatea sectoarelor economice, având în vedere că a fost indicat de peste 80 % dintre respondenții studiului;

- Pentru 79% dintre intervievați, declară că un risc important îl constituie și presiunile făcute de clienți pentru reducerea prețurilor. Și la acest capitol sectorul de transport și distribuție resimte cel mai puternic presiunea, atât din cauza scăderii cererii de transport, cât și din cauza nevoii de optimizare la nivelul clienților:

- Menținerea volumului de vânzări și al prețurilor reprezintă pentru 57 % dintre companii un alt risc foarte important, iar cei care activează în transport și distribuție sunt din nou, alături de producătorii industriali, cei mai afectați;

- Potrivit analizei cele mai mari probleme întâmpinate de companii în ultimele trei luni se referă la dificultăți sporite de încasare a facturilor, limitări în obținerea unor noi vânzări și presiune din partea clienților pentru renegocierea clauzelor contractuale. Peste 50 % dintre respondenți au menționat că s-au confruntat cu aceste probleme.

- Greutatea realizării de noi vânzări este menționată ca afectând 66,7 % din companiile intervievate. Consecințele sunt: diminuarea capacităților de producție pentru ajustare la nivelul cererii, reorientarea spre game mai economice de produse, găsirea unor soluții inovative de finanțare, regândirea politicii de prețuri/marje, instruirea mai bună a forței de vânzări, respectiv politici coerente de loializare a clienților;

- Cât privește problema renegocierii clauzelor contractuale de către clienți, impactul este ilustrat de faptul că aproximativ 57 % dintre respondenți au renegociat la rândul lor termenii contractuali cu furnizorii.

- Între măsurile adoptate de managerii chestionați se numără planificarea cu minim trei scenarii a bugetelor/planurilor de afaceri, revizuire trimestriale ale planificării și o monitorizare mai strictă a plăților și încasărilor. Concentrarea atenției asupra circulației capitalului este dublată de reducerea stocurilor, în vederea creșterii lichidităților disponibile;

- La capitolul reducerii costurilor, disponibilizarea de personal reprezintă o soluție la care au apelat deja 28 % dintre companiile intervievate și se regăsește pe lista de intenții a încă 19 % dintre respondenți. Mai deranjante s-au dovedit a fi externalizarea unor servicii sau relocarea activității/reducerea cheltuielilor cu chirii, la care au recurs aproape 50% din totalul respondenților;

- Companiile tind momentan către măsuri cu efecte rapide. Se recomandă însă analizarea unor măsuri care în contextul actual pot conduce la consolidarea poziției competitive a companiei. Această recomandare referitoare la oportunitățile oferite de criza economică are sens din moment ce doar 50 % dintre companii și-au manifestat interesul pentru a specula anumite șanse de creștere;

- Circa 55 % dintre companiile intervievate consideră schimbările organizaționale mai ușor de implementat în această perioadă. Posibile explicații pentru acest aspect sunt: reducerea rezistenței la schimbare a personalului implicat, ca urmare a scăderii cererii de forță de muncă și a creșterii ratei șomajului, fenomene care sporesc instabilitatea locului de muncă; apariția unor timpi suplimentari ca urmare a reducerii activității – optimi pentru derularea unor proiecte interne de dezvoltare a organizației; derularea unor proiecte de schimbare oricum este impusă de nevoia de redresare a companiei.

Deși în multe state membre ale UE economia dă semne de revenire, în România criza s-ar putea prelungi cu încă unu- doi ani, dacă nu se iau imediat măsuri pentru relansarea economică. O primă măsură este susținerea investițiilor în domenii cu efect multiplicator, realizate în parteneriat public-privat, și stimularea investițiilor private care creează valoare adăugată și locuri de muncă.

Obținerea creșterii economice sustenabilă reprezintă o premisă fundamentală în lupta contra sărăciei. România trebuie să forțeze o creștere economică sustenabilă pentru a depăși capcana sărăciei. Pentru a obține o creștere economică continuă, România trebuie să adopte o strategie a cărui obiectiv de bază trebuie să fie atragerea efectelor pozitive ale integrării în Uniunea Europeană.

Pe lângă aceasta apreciez ca fiind importante pentru perioada următoare și realizarea altor câteva măsuri:

- Atragerea beneficiilor integrării prin existența unui „izvor” de elite. Construcția europeană este una elitistă. Modelele de integrare sunt și ele elitiste. Modelele de integrare aparțin elitelor. În plus este necesară o puternică strategie de lobby la nivel birocratic european. România trebuie să devină un căutător de rentă în procesul integrării.
- Formarea permanentă a forței de muncă: lucrători calificați, creșterea atractivității regiunii pentru celelalte firme, atragerea unor lucrători calificați, etc.
- Atragerea activităților de conceptualizare (cercetare-dezvoltare, design, proiectare, implementare etc.) ale firmelor occidentale puternice, și nu neapărat pe cele de comercializare (distribuție, marketing, etc.) . Trebuie stimulată delocalizarea spre România a activităților de conceptualizare deoarece acestea icumbă inovare, creativitate, salarii ridicate, externalități tehnologice pozitive, pe când preponderența celor de comercializare atrage forța de muncă cu o calificare redusă, salarii mici și deci imposibilitatea de a ieși din capcana sărăciei. Modelul actual de structurare a economiei românești ne dă impresia unui model primar
- Dezvoltarea infrastructurii concomitent cu reducerea costurilor de tranzacție: cadru legislativ stabil și coerent, consolidare instituțională, mediu de afaceri stimulat, dezvoltarea infrastructurii primare, guvernanta corporativă eficace, sistem juridic funcțional în materie comercială etc.
- Aplicare unor măsuri pentru atragerea investițiilor străine.
- Specializarea în domenii cu valoare adăugată ridicată, domenii care să fie interconectate. Nu este indicată specializarea în foarte multe domenii.
- Conceperea unei strategii pentru reținerea lucrătorilor înalt calificați prin : înființarea parcurilor tehnologice, dezvoltarea parcurilor industriale, stimularea creării de parteneriate învățământ – cercetare - incubatoare de afaceri, stimulente fiscale acordate firmelor din domeniile de înaltă tehnologie, reducerea șomajului, etc. România este și va fi afectată de migrația forței de muncă cu o calificare superioară către sectoarele bazate intensiv pe cunoaștere din centrul modelului european.
- Promovarea unui puternic curent de antrenare a creierelor prin: crearea unor medii propice inovării, spirit antreprenorial, îmbunătățirea stimulentei economice.
- Este necesară schimbarea viziunii privind structurile de piață naționale prin stimularea fuziunilor între firme și achizițiilor de către firmele puternice, care să fie competitive la nivel european, altfel România nu va putea face față presiunilor forțelor concurențiale din Uniunea Europeană.
- Forțarea importurilor de tehnologie înaltă, intensificare activităților de inovare, creșterea profiturilor, creșterea valorii adăugate a exporturilor. România trebuie să imite în domeniile în care nu poate inova și să inoveze în care există capacități.
- Creșterea ponderii comerțului intraindustrial, ceea ce va genera o simetrie mai ridicată a șocurilor în condițiile adoptării monedei unice.
- România nu trebuie să forțeze aderarea în viitorul apropiat la Uniunea Economică și Monetară (Zona Euro). Ea se va putea integra cu succes în această uniune doar atunci când tehnologiile ei vor fi suficient de competitive și forța de muncă superior calificată.
- Renunțarea la folosirea preponderentă a cursului de schimb pentru creșterea comerțului exterior. Sunt necesare măsuri structurale de creștere a competitivității exporturilor: specializarea în domenii cu valoare adăugată ridicată, creșterea calității, reducerea prețurilor, participare la târguri, expoziții internaționale, publicitate.

- România are nevoie de o rată de economisire mai ridicată. Acest lucru se poate realiza prin creșterea economiilor realizate de guvern: micșorarea cheltuielilor publice și creșterea veniturilor publice, și prin stimularea populației de a economisi, prin scăderea taxelor și impozitelor.
- Promovarea unei politici industriale eficiente pentru a se crea externalități tehnologice.

Concluzii

Date fiind condițiile economice actuale, schimbările și restructurările la nivel organizațional sunt inerente, fie că ele vizează reduceri pe anumite direcții și concentrare pe altele – importantă fiind adecvarea acestora la noile exigențe economice. Se explică de ce a gestiona schimbarea într-un mod optim este ținta și preocuparea managerilor de la toate nivelurile, dar mai ales ale celor care concep strategiile de business.

Încă de la primele semne ale crizei economice, companiile s-au focusat pe reorganizări, creșterea productivității și a vânzărilor. Fie că a fost vorba despre o reacție rapidă, sau despre o raliere la trendul născut odată cu criza, importante devin acțiunile următoare, menite să asigure supraviețuirea companiilor.

O schimbare profundă, care să continue încercările inițiale de reorganizare va trebui să vizeze trei niveluri: structura organizației, fluxurile și procesele de business și alocarea optimă a resurselor umane.

Într-un mediu plin de turbulențe, devine dificilă previzionarea evenimentelor viitoare și mai ales stabilirea scopurilor de atins. Orice proces de schimbare ar trebui să debuteze cu definirea strategiei și mai ales a obiectivelor. Important este ca obiectivele să fie foarte bine definite, concretizate în indicatori preciși - semnul schimbării dorite.

Dacă în etapa inițială, cea a definirii viziunii, un stil de leadership transformațional – care să ghideze și să provoace schimbarea – este cel mai potrivit, în următoarele etape se impune adoptarea unui stil de leadership tranzacțional. Este mijlocul prin care se operaționalizează obiectivele, se monitorizează acțiunile și comportamentele angajaților, iar în consecință sunt întărite acele comportamente dezirabile și sancționate cele care sunt în dezacord cu strategia schimbării.

Orientarea pe termen scurt se constituie într-o barieră în calea schimbării, ea ținând mai degrabă de cultura unei companii, sau chiar de cultura națională. Este deja un truism că pentru a face față mediului economic se impune orientarea pe termen lung. Iată de ce schimbarea trebuie provocată și nu doar gestionată, dovedind-se a fi calea de ieșire din blocajul generat de criză.

În mod obișnuit business-ul presupune gestionarea riscurilor, planificare, mecanisme de control și previziune, cu alte cuvinte management. Însă, în cadrul unui proces de schimbare vorbim mai ales de oameni, care au nevoie de un nou sens pe care doar un lider îl poate conferi. A schimba înseamnă a deconstrui un vechi sistem care nu se mai dovedește a fi viabil, pentru a crea un altul, superior ca organizare – și această reconstrucție poate începe cu un demers transformațional pentru a se continua cu setarea de obiective clare, specifică stilului de leadership tranzacțional.

Bibliografie

1. Badrus Gh., Rădăceanu E., Globalitate și management, Editura All Brck București, 228 pag.
2. Comănescu B., Ce fac bine companiile care reușesc să reziste pe timp de criză ?. Academie Accor Service București
3. Dinu M., Socol C., Niculescu A., Economia României- o viziune asupra tranziției postcomuniste, Editura Economică București, 2005; 317 pag.;
4. Gary J., Comportament organizațional, Editura Economică, București, 630 pag.
5. Pastor I., Managementul resurselor umane, Editura Risoprint Cluj-Napoca, 2007, 453 pag.;
6. Pastor I., Probleme actuale în managementul resurselor umane, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2008, 299 pag.
7. Șarapatin G., Ce urmează după valul crizei ? Liderii devin factori cheie în gestionarea schimbării organizaționale,
8. Todoruț A., Particularitățile funcțiilor manageriale în condițiile economiei de criză;

RESPONSIBILITY OF MANAGERS IN RISK MANAGEMENT

Renáta MYŠKOVÁ, Assoc. Prof. Ing. et Ing., Ph.D.

Abstract

Manager's task is to plan, manage and control all activities within an enterprise to achieve stated business goals. These targets may be sensitive to the influences of both external environment and internal situation of the company. Therefore management decisions are associated with certain risks that should be identified, monitored and possibly eliminated. This activity, known as risk management, requires a responsible approach of managers at all management levels. Most problems probably occur in the definition and classification of potential risks. It is very difficult to cover all possible threats and to establish a comprehensive overview. The aim of this paper is to describe the decision making process related to risk management.

Key words

Risk Management, Map of Risk, Financial Risk

Risk Management

Identifying risk is associated with the existing facts or events that may arise in the future [3]. The various definitions of risk are associated with the probability of a negative phenomenon and thus with endanger of the enterprise.

Macmillan dictionary of modern economics [4], for example, defines risk as the probability of occurrence of the phenomenon that an event is likely to differ from the estimated state and evolution. The risk should not be combined or reduced to a mere probability, because it includes both the actual probability, and quantitative extent of the event.

The risks are always linked:

- Uncertainty,
- At least two alternatives,
- Results of which at least one is not desirable.

It follows that the risk is reflected in managerial decision making, and therefore the responsibility of the manager must be linked and dealt with the consequences of his decision. In the field of risk management, this means that all measures should be the result of active search and valuation risks.

Sequence of activities in risk management includes:

- Risk assessment and risk relations = risk analysis
- Determination of the degree of significance identified risks = definition of risk priority (priority rating)
- Identification of opportunities to eliminate risk = a set of measures to control risks and their impacts

This procedure can be considered a decision-making process because there is more than one alternative solution; it consists of several phases and binds to two time intervals:

A. *Time of searching and assessment of potential risks,*

B. *The period of existence of a particular risk, and implementation of measures for reducing losses.*

It is necessary for accuracy of each decision create feedback that provides information about the effectiveness of the chosen solution.

This also applies to risk management, and therefore the whole process lies in the following steps.

A. *Search and assessment of potential risks:*

1st - Definition of areas where there may be a threat

2nd - Identification of possible threats (risks) in the monitored areas

3rd - Determination of the significance of each risk, the likelihood with which they may occur, and its results

4th - Analysis of the causes of each risk

5th - Draft measure to eliminate all risks, or mitigate the negative effects of risk

6th - Set of measures

B. *Concrete realization of the risks and measures:*

7th - Application of measures by type of risk

8th - Evaluation of the effectiveness of measures = feedback,

9th - Proposal of new measures (when existing measures are not effective)

Definition and classification of risk

Perhaps the most problems occur in the definition and classification of potential risks.

The basic categories of risk are considered [5]:

- Technological risks
- The risks of environmental protection
- Financial risks
- Business risks
- Project risks
- Technical risks.

Following analysis of all areas and resources of risk we can assess their significance in the overall context of using the so-called map of risk.

Approach to risk managers

Risk management is intertwined with the other conditions necessary for quality managerial work, such as the transparent conduct of managers [1], efficiency of their control activities, or with activity in searching for negative effects of active management object.

An important task of any manager is to assess risk and determine how will be further deal with this.

The following possibilities exist:

- Move the risks (transfer) - such as moving to another business entity on the basis of contracts (e.g. supply chains),
- The risk of detention (retention) - consciousness (the risk was recognized, but not using any tool against risk) or unconscious (risk not detected, and the consequences of possible losses are therefore retained),
- Reduction of risk - in the form of removing the causes of risk or as a reduction in the risk of adverse consequences.

Empirical research

The following results were discovered in the framework of questioning small and medium entrepreneurs (manufacturing, electrical industry) in the proximity of Pardubice and Hradec Králové.

Responses were obtained only from 58 companies; however, the sample of 58 companies is sufficiently representative.

The research focused on risk factors in selected companies, and was evaluated in relation to manager's needs for managerial decisions in a particular company environment.

Management of companies considered the most significant financial risks (85 % of questioned) - it is a consequence of the financial crisis. Other potential risks (45 % of questioned) are associated with the environments, especially with the legislative requirements arising from norms in the European Union (e.g. for disposal of electronic device). The financial risks are associated with business risks (e.g. loss of market, competitive threat, poor payment record of customers) according most managers. Respondents did not consider other risk areas as significantly threatening.

In the question related to a risk, the respondents chose these answers from the supplied possibilities and they simultaneously evaluated as follows:

1 - Fully small risk (negligible risk),

2 - Small risk,

3 - Medium risk,

4 - Higher risk,

5 - High (threatening) risk.

Let's focus on financial risks. The results expressed by the characteristics of a median are in Table 1.

Table 1 Financial risks – risk rating

Risk	Number of answers	Frequency of answers	Relative frequency [%]	Probability of risk [%]	Risk level
Decline in profit	35	0,604	60,4	85	4,2
Lack of cash and secondary insolvency	11	0,192	19,2	62	3,8
Loss of a part of market	6	0,104	10,4	52	3,1
Growth in operating costs	3	0,05	5	41	3
Growth of environmental costs	2	0,03	3	26	3
Growth of labour costs	1	0,02	2	24	2.5

Source: own research

The possibility of limiting the financial risk

The financial risk of the Czech companies is very closely connected to their financial resources. Bank loans are the most often used services for reduce of these threats. There are more than 80 loan products from various bank institutions on the Czech market, from current account to specialized credits.

Conditions for providing entrepreneurial credits vary by type of credit and particular bank, but common and important conditions are: to produce an entrepreneurial plan, positive trading income, stating purpose of credit (loan) and in case of investment credits also certain portion of own resources (at least 30 %).

Significant fact is increase of classified (risk) credits share. There are probably more reasons for increase of risk credits, the principal ones are:

- Significantly tighter client examinations, because foreign bank (financial) sector is eminently softened and credit risk is compared with requirement of capital for covering,
- Worsening financial health of clients as a result of decrease of profits in business sphere,
- Worsening of income conditions of household clients group.

Another partial factor is development of Czech crown exchange rate.

Credits are provided by the results of the rating of the firm. Rating is determined based not only financial, but also non-financial evaluation (standing) of the company.

Financial standing results from financial indicator evaluation, which should be evaluated even as static values in annual development. Indicators characterize short-term liquidity, long-term solvency and profitability of evaluated subject. Each indicator has its marginal values and its weight depending on business branch. Accounting returns from last two years and current quarter serve as a basis for these indicators.

Non-financial standing is characterized by one of three levels and is based on evaluation of group of criteria of non-financial characteristics of given subject, business branch and respective region. Each criterion has its weight.

Resulting rating level (A, B+, B, B-, C+, C or C-) is defined by combination of level of financial and non-financial standing. This level represents degree of creditors risk with consideration of certain branch development and with evaluation of factors, which influence its future (Table 2).

Table 2 Risk scale - rating

Rating	Risk scale
A	Very low risk
B+	Low risk
B	Average risk
B-	Slightly higher risk
C+	Higher risk
C	High risk
C-	Very high risk

Source: Own elaboration

Final rating level is included in rating output – so called Rating sheet. Levels A and B+ (so called green levels) are characteristic for a company which is in very good financial situation; levels B, B- (so called yellow levels) represent group of average companies; levels C+, C and C- (so called red levels) belong to problem companies and their access to finance would be very difficult.

Each evaluation is supplied with comment about rate of risk and strengths and weaknesses of the subject.

As many as 11 percent of Czech companies are unsuitable for loan because of their poor economy; other 33% represent average risk; large group (56 %) of companies fail to satisfy conditions for obtaining financial support or credit [2].

If banks do not loan, you can use other forms of restrictions on financial risk.

It is possible to utilize specific financial-credit operations, such as following:

- Factoring – surrender of short-term claims before their term of expiration,
- Forfeiting – surrender of mid-term and long-term claims before their term of expiration,
- Leasing – lease of investment facilities, subjects to long-term consumption and other subjects for agreed rent for fixed or indefinite period.

Conclusion

Sources of risk are found in both external and internal environment and business risks arise in areas of different activities. In terms of the necessary analysis, we can use a range of methods, including strategic analysis. The external environment includes the risk factors in the political, economic, social, cultural, technological and ecological. Negative impacts on

business activities can be assessed using e.g. PEST analysis. Porter's competitive analysis can be used to assess the significance of competition and also to assessing of changes in the competitive environment.

Internal environment includes risks associated with finance, business operations, information and resources, organizational relationships, employee relations and supplier-consumer relations. During their search, we are using the analysis focused on business resources and business skills. Approaches to risk and risk management forms are different, but the decision making process related to risk management is the same. Managers have options: may bear the risk, spread a risk, shift the risk to other, reduce risk, and ignore the risk. Diversification is a suitable and widely used form of reducing the risk of adverse consequences. It's risk-sharing to maximize portfolio of products and services. Financial diversification - understood in terms of the structure of financial resources - involves the creation of a portfolio, in particular foreign sources, i.e. use of credits, loans, subsidies.

Risk reduction is associated with the set of measures against the risk, but also with insurance. Transfer risk is the use of factoring, forfeiting and others. Appropriate solutions can be found using different methods, but the responsible person (manager) must always make the final decision. For this reason it is very important: those responsible persons for risk management must be directly concerned - usually a form of financial bonuses or penalties.

References

- [1] Blaskova, M., Grazulis, V. Motivation of Human Potential: Theory and Practice. Vilnius: Publishing Centre of Mykolas Romeris University. 2009. 500 p. ISBN 978-9955-19-155-1
- [2] Czech Credit Bureau, a.s. [on-line] [2009-11-05] Available at: <<http://www.creditbureau.cz/cs/Default.aspx>>
- [3] Mallya, T. *Základy strategického řízení a rozhodování*. Praha: Grada Publishing, 2007. 252 s. ISBN 978-80-247-1911-5
- [4] Pearce, D. W. *Macmillanův slovník moderní ekonomie*. 4. vyd. Praha : Victoria Publishing, 1994. 549 s. ISBN 80-85605-42-2
- [5] Smejkal, V., Rais, K. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2006, 296 s. ISBN 80-247-1667-4

MARKETINGUL PIEȚEI VALORILOR MOBILIARE

Ivan LUCHIAN, Dr., conf.univ. IMI-NOVA
Angela FILIP, Dr., conf.univ. ATIC

Abstract

The evolution of marketing theory and practice reveals the specific and public interest increase, showed by more and more activity domains, from different countries, more or less developed in order to acknowledge and apply the marketing conception, considered a key of their success in present and future.

Securities and their coherent industry during many years is increasing. The securities market is mainly an inovative market, which intensively offers consumers new product types that can be subject to the marketing mix.

Evoluția teoriei și practicii de marketing relevă sporirea interesului particular și public, manifestat de tot mai multe domenii de activitate, din diverse țări ale lumii, mai dezvoltate și mai puțin dezvoltate, pentru însușirea și aplicarea concepției de marketing, considerată cheia succesului lor în prezent și în viitor.

Marketingul, pe piața valorilor mobiliare, este determinat de particularitățile specifice ale pieței date și anume:

- q complexă, voluminoasă, dinamică, cu-n grad sporit al concurenței și strict reglementată de stat, ceea ce provoacă o credibilitate înaltă;
- q gamă largă de produse, reciproc substituibile, bazate pe o infrastructură dezvoltată, tehnologii informaționale complexe, forță de muncă și mijloace tehnice scumpe;
- q deschisă, cu un număr vădit în creștere al operațiunilor, care, tot mai mult, capătă un caracter internațional;
- q numărul mare al consumatorilor, diferențiere mare atât pentru necesitățile financiare, cât și pentru aptitudinile financiare ale clientelei;
- q puternic influențată de tradițiile social-culturale și demografice.

Organizarea marketingului și elaborarea strategiilor de piață sunt influențate, în special, de natura produselor pe piața valorilor mobiliare (valori mobiliare; serviciile legate de emiterea și circulația valorilor mobiliare; informația și altă producție tehnico-științifică; activele nemateriale, legate de emiterea și circulația valorilor materiale etc.) și de caracteristicile specifice lor.

Problema de bază, cu care se confruntă piața valorilor mobiliare, constă în concurența permanentă a acestora cu piața creditar-bancară, produsele cărora pot fi înlocuite reciproc. În mod corespunzător, concurența mărește gradul de agresivitate și de risc, caracteristice pieței valorilor mobiliare.

Producătorii de mărfuri și servicii pe piața valorilor mobiliare sunt:

- *emitenții* - "furnizorii" valorilor mobiliare pe piață;
- *participanții profesioniști* la piața valorilor mobiliare, care oferă un complex de servicii, informație și producție tehnico-științifice de promovare a valorilor mobiliare pe piața primară și cea secundară, gestiune fiduciară a portofoliului valorilor mobiliare;
- *instituții specializate* de prestare a serviciilor de evidență, păstrare și efectuare a decontărilor cu valori mobiliare;
- *producătorii* blanchetelor valorilor mobiliare, ai utilajului specializat, tehnicii speciale etc;
- *băncile și organizațiile de asigurare*, care prestează servicii de creditare și de asigurare și asigură circulația valorilor mobiliare.

În calitate de consumatori pe piața valorilor mobiliare, îi regăsim pe investitorii individuali și instituționali. Investitorii instituționali, adică organizațiile, cărora le sunt specifice, în legătură cu caracterul activității lor, surplusele permanente și

importante de mijloace bănești, investesc în bază constantă și profesională în valori mobiliare. Scopul de bază al investitorilor instituționali - acumularea economiilor mici, concentrarea lor și orientarea mijloacelor acumulate spre investiții în pachete mari de valori mobiliare. Ca atare, investitorii instituționali sunt cumpărători en-gros pe piața valorilor mobiliare.

Cerințele generale față de strategiile de marketing pe piața valorilor mobiliare pot fi formulate în modul următor:

- Ø Operatorii pieței valorilor mobiliare trebuie să se orienteze la deservirea întregului ciclu de viață al valorii mobiliare, să însoțească mișcarea ei din momentul emiterii până la retragerea ei din circulație.
- Ø Calitățile de consum ale valorilor mobiliare, ca marfă, se exprimă, înainte de toate, prin capacitatea lor de a aduce profit (dobânzi, diferență pozitivă de curs) și, de asemenea, să servească drept titlu de proprietate asupra activelor reale (instrumente de influență, împrumuturi). Însă, aceste calități de consum sunt însoțite de riscuri, pe care le suportă valorile mobiliare și cele obiective, evaluarea și drepturile patrimoniale pe care ele le reflectă. Corespunzător, orice strategie de marketing pe piața valorilor mobiliare trebuie să creeze astfel de combinații între profitabilitate, dinamica cursului și un anumit nivel al riscului, care să satisfacă așteptările de consum ale unui grup concret de investitori.
- Ø Valorile mobiliare constituie un produs diversificat, orientat la satisfacerea intereselor unui grup concret al investitorilor (cumpărători). În același timp, individualitatea, capacitatea de modificare a valorii mobiliare ca marfă trebuie să se combine cu caracterul ei standard, corespunderea tipurilor stabilite ale valorilor mobiliare, regulilor de emisie și circulație, determinate de legislație. Numai un astfel de produs financiar poate fi considerat ca fiind bine reglat și, prin urmare, să se bucure de încrederea publicului investitor.

Astfel, strategiile de marketing trebuie să asigure combinarea standardizării cu atribuirea unor calități individuale valorilor mobiliare. Interesul vădit față de aceste aspecte din partea emitenților și instituțiilor investiționale permite elaborarea și diversificarea produselor financiare, care-și vor găsi consumatorul chiar în timpurile dificile de inflație și criză (când interesele investitorilor se deformează puternic).

Putem concluziona că cele mai reușite strategii de marketing vor fi cele care vor permite micșorarea riscului pentru consumator (sistemul de compensare a pierderilor, măsuri deosebite, care asigură lichiditatea valorilor mobiliare etc.).

În condițiile unei piețe cu nivel slab de dezvoltare, cele mai reușite strategii de marketing ar fi cele cu caracter agresiv, care sânt însoțite de autoreglarea financiară și operațională strictă, care reduce riscul pentru operatorii pieței valorilor mobiliare și investitori (introducerea normelor suficienței capitalului, gestiunea lichidității, calității activelor, profitabilității etc).

Concepția generală a elaborării strategiilor de marketing în funcție de dinamica dezvoltării pieței valorilor mobiliare este prezentată în următorul tabel.

Tabelul 1

Tipul strategiilor	Mentținerea pieței (îmbunătățirea pozițiilor la marfa existentă pe o piață existentă)	Expansiunea produsului (lărgirea vânzărilor mărfurilor existente)	Expansiunea piețelor (piețe noi la marfa existentă)	Diversificarea (expansiunea) pe piețele noi cu produse noi
Nivelul dezvoltării pieței valorilor mobiliare				
Etapa inițială de formare a pieței				•
Dezvoltarea stabilă a pieței		•	•	•
Îngustarea și trecerea la starea de criză a pieței		•		

O cerință importantă față de strategiile de marketing pe piața hârtiilor de valoare constă în aprofundarea universalității în operațiile cu valori mobiliare, precum și efectuarea analizei situaționale și segmentării pieței valorilor mobiliare.

Pentru analiza situațională, de obicei, sunt utilizate:

- Ø presa bursieră și publicațiile specializate pe anumite segmente ale pieței valorilor mobiliare;
- Ø datele instituțiilor autoreglementate (asociațiilor instituțiilor investiționale și investitorilor profesioniști);
- Ø subsistemele pieței financiare ale sistemelor informaționale naționale și internaționale (de tipul REUTERS);
- Ø datele analizei și publicațiile agențiilor de rating (ratingul emitenților, ratingul hârtiilor de valoare);
- Ø informația analitică, pregătită de propriile secții de cercetări;
- Ø informația consultanților informaționali;
- Ø publicațiile proprii ale emitenților și instituțiilor investiționale;
- Ø bazele de date.

În mod tradițional, se consideră că piața valorilor mobiliare este cel mai saturat mediu de activitate din punct de vedere informațional.

În cadrul analizei situaționale, se recomandă examinarea următoarele particularități:

1. Situația macroeconomică generală;
2. Situația pe piața hârtiilor de valoare;
3. Secțiunea ramurală în analiza pieței valorilor mobiliare;
4. Secțiunea regională în analiza situațională a pieței valorilor mobiliare;
5. Factorii demografici și social-culturali în analiza pieței valorilor mobiliare;
6. Factorii tehnologici în analiza pieței valorilor mobiliare;
7. Alte aspecte ale analizei situaționale;
8. Analiza situației microeconomice.

O altă gradație de bază, care apare în analiza situațională a pieței valorilor mobiliare, este diferențierea necesităților demografice, "de vârstă" față de valorile mobiliare. Este vorba despre riscul, pe care pot să-l accepte oamenii din diferite generații. O tratare importantă, în analiza situațională a pieței valorilor mobiliare, este condiționată de aprecierea social-cultu-

rală a investitorului ca fiind "calificat" sau care nu dispune de cunoștințe speciale, standardele de comportament și cerințe din mediul valorilor mobiliare.

În categoria investitorilor calificați, de obicei, sunt înscrise persoanele cu un nivel înalt al veniturilor, persoanele cu profesii creative, grupele din clasa de mijloc, care, preponderent, au studii superioare etc. De obicei, investitorii calificați generează cerere nu numai pentru mărfurile și serviciile-standard de pe piața valorilor mobiliare, ci și solicită crearea de produse specializate cu un caracter îngust de grup sau individual, care la permite promovarea strategiilor complicate cu activele financiare. Anume, în acest grup, apare necesitatea, de exemplu, de gestiune a portofoliului de investiții, de creare a portofoliilor mixte complexe și conturilor fiduciare cu propunerea simultană a serviciilor bancare la deservirea zilnică de broker, a asigurării informaționale și de consultare etc. Anume, acest grup de persoane este cea mai înaintată în utilizarea rețelelor computeriale pentru soluționarea problemelor financiare personale. În afară de aceasta, el inițiază desfășurarea tranzacțiilor sofisticate cu valori mobiliare în condiții nestandarde. Pentru acest grup, o mare importanță o are emiterea unor produse financiare de prestigiu.

În ceea ce privește investitorii necalificați (păturile populației cu un nivel scăzut al veniturilor), aceștea preferă cele mai simple standarde și cu nominale mici ale produselor financiare, care au serii de masă.

Piața valorilor mobiliare, ca și cea bancară, este din cele mai saturate din punct de vedere tehnologic. În practica internațională, crește rapid ponderea valorilor mobiliare, care există numai în formă de înscrieri în conturi în anumite baze de date electronice. Toată asigurarea informațional-analitică a pieței, desfășurarea informației, care constituie principiul ei de bază, este axat pe utilizarea sistemelor computeriale. Prin urmare, marketingul valorilor mobiliare nu poate să nu se orienteze la crearea produselor financiare computerizate, la personalizarea aprofundată a deservirii clienților, la piețele valorilor mobiliare computerizate complet.

În cadrul analizei situaționale, adesea este efectuată analiza piețelor și a unor segmente după: tipurile valorilor mobiliare; tehnologiile aplicate; segmentele pieței, reglementate de diferite organe de stat; tipurile piețelor valorilor mobiliare (primară, secundară, bursieră, extrabursieră etc).

O altă componentă a analizei situaționale este analiza situației microeconomice.

De obicei, la acest nivel, se studiază: clientela, concurenții, starea financiară proprie, calitatea serviciilor, activelor, gestiunea personalului și altor resurse, rezultatele politicii de marketing promovate anterior.

În continuare, vom prezenta tipuri ale strategiilor de marketing pe piața valorilor mobiliare.

Strategia de produs

Anterior, am menționat că fiecare valoare mobilă este marfă financiară, care are caracteristici individuale, care permit satisfacerea necesităților specifice unui anumit grup de investitori.

Expansiunea produselor. Promovarea ei înseamnă emiterea (sau vânzarea pe piața secundară) de proporții a instrumentelor investiționale pe piața unei țări sau regiuni. La determinarea posibilității expansiunii produselor, trebuie luată în considerare etapa ciclului de viață la care se află tipul dat al valorii mobiliare:

- n creștere rapidă;
- n creștere stabilă (uneori, lentă);
- n perioada de stabilizare;
- n declin (restrângere).

Restrângerea produselor

Este promovată, de exemplu, când instrumentele investiționale nu-și mai găsesc cumpărători (sau cererea scade rapid) sau în cazul, când emiterea anumitor tipuri valori mobiliare ale unui anumit emitent nu mai corespunde legislației în vigoare. Emitenții calificați vor trebui să înceapă la timp restrângerea emiterii acestor instrumente financiare pentru a se menține pe piața valorilor mobiliare standarde, bine reglate, recunoscute de piață.

Repoziționarea produselor

Când emitentul anunță că procurarea valorilor mobiliare este cea mai bună apărare de inflație sau numai ea acordă dreptul de procurare, de exemplu, a petrolului la prețuri stabile, prin aceasta se efectuează repoziționarea hârtiei de valoare față de cele analogice.

Modificarea produselor

De multe ori, este complicată a vânzarea valorilor mobiliare din cauza unor motive obiective: inflație înaltă, criză, lipsa aptitudinilor necesare la investitori, instabilitate politică, riscuri înalte la nivel macroeconomic și altele. Factorii de acest gen cer ca emitenții și instituțiile investiționale să găsească acele modificări ale produselor, care ar corespunde intereselor investitorilor la un anumit moment.

Strategia de prețuri

Făcând abstracție de caracterul complex al formării prețurilor la valorile mobiliare, există posibilități de promovare a strategiilor de prețuri pe piața valorilor mobiliare.

În economiile cu activitate stabilă, poate avea succes manipularea valorii nominale a valorilor mobiliare (de exemplu, emiterea obligațiunilor cu valoarea nominală mică pentru investitorii mici, cum s-a procedat în S.U.A., în anii 80; emiterea obligațiunilor cu valoarea nominală mică, cu un curs nestabil, pentru investitorii orientați la operațiunile speculative; emiterea obligațiunilor cu valoare nominală mare și cu serii mici, care au un prestigiu deosebit, pentru investitorii calificați din clasa superioară). În economiile instabile, cu procese inflaționiste puternice, o importanță deosebită o capătă alegerea corectă a mărimii valorii nominale, care corespunde posibilităților cererii investiționale și denominarea periodică a valorilor mobiliare.

Valorile mobiliare reprezintă un produs sofisticat, care nu constituie un obiect de primă necesitate, iar serviciile asociate de emiterea și circulația valorilor mobiliare pot avea un caracter destul de complex. De aceea industria valorilor mobiliare necesită un sistem bine reglat de distribuire.

Distribuirea fizică, de obicei, este efectuată prin sistemul agenților de vânzări (în practica americană - prin reprezentanții înregistrați), apoi prin "front-office"-urile firmelor investiționale (subdiviziunile pentru contactele cu clienții și primirea comenzilor) și, în sfârșit, prin subdiviziunile operaționale ale firmelor investiționale. Se păstrează divizarea între ultimii în

calitate de distribuitori “en-gros” (care lucrează cu persoanele juridice) și “cu amănuntul” (care lucrează cu clienții). Într-o măsură tot mai mare, un instrument al distribuției fizice îl constituie locul de muncă automatizat (LMA) al clientului, conectat prin rețeaua electronică cu LMA a firmei investiționale.

Intermediarul investițional personal. Concepția dată a devenit un complex răspândit al vânzărilor serviciilor financiare. Aceasta înseamnă că structura organizațională a firmei investiționale este formată după principiul “un client – un funcționar”, ultimul fiind responsabil pentru propunerea întregului spectru al serviciilor și portofoliului valorilor mobiliare, de care dispune firma. Această concepție nu exclude, de asemenea, că firma, simultan, pentru un șir de clienți, va avea un sistem de vânzări, format după criteriul de produs, ramural, regional sau alte criterii.

Sistemul vânzărilor încrucișate ale produselor financiare, oferta comună a diferitelor tipuri ale valorilor mobiliare și serviciilor legate de ele, a produselor bancare și de asigurare, de rând cu valori mobiliare, oferta unora și acelorași produse financiare în diferite secții ale firmei investiționale – toate acestea permit a desfășura distribuirea cu succes a valorilor mobiliare.

Reclama. Instituțiile financiare acordă o atenție deosebită reclamei în asigurarea vânzărilor. Reclama valorilor mobiliare poate lua forme foarte diverse, dar cu respectarea cerințelor celor mai severe pentru exactitatea informației.

Desfășurarea autentică, obiectivă și sinceră a informației constituie principiul fundamental al pieței valorilor mobiliare și este protejată prin lege, în mod deosebit, care asigură accesul egal al investitorilor și altor participanți la piața valorilor mobiliare la datele despre riscurile posibile ale investițiilor.

Bibliografie

1. Manohar Singh, Sheri Faircloth, *Capital Market Impact of Product Marketing Strategy: Evidence From the Relationship Between Advertising Expenses and Cost of Capital*. Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 33, No. 4, 432-444 (2005)
2. Краснов О., *Почему в Молдове нет фондового рынка?*, 2003
3. Романов А.Н., *Маркетинг*, Москва, “Банки и биржи”, 1996

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Ирина МОБИЛЭ, канд. экон. наук,

Бельцкий государственный университет им. Алеку Руссо

Strategic directions of management in the conditions of an economic crisis are focused by the personnel of the enterprise on organizational culture in which each employee is considered as a single whole part. The concept of anti-recessionary management of the personnel is based on increase of competitiveness of experts through the market-focused training, attraction of young and vigorous employees to performance of strategic problems, working out of principles of employment of employees in case of their liberation. In the conditions of an economic crisis it is recommended to form personnel selection, being based on certain principles. The management is obliged to develop the program of anti-recessionary management of the personnel.

Мировой экономический кризис, начавшийся в США и распространившийся на Республику Молдова, является наиболее глубоким за несколько последних десятилетий. Его возникновение специалисты относят к особенностям развития мировой экономики, а точнее, к цикличности этого развития. Результатом мирового экономического кризиса является уменьшение реального валового национального продукта, массовые банкротства и безработица, снижение жизненного уровня населения.

В условиях экономического кризиса важное значение приобретают вопросы управления персоналом предприятия, который наравне с ресурсами организации подвергается негативному влиянию этого процесса. Кризисная ситуация влечет за собой финансовые проблемы, проблемы обеспечения предприятия материальными ресурсами, полной или частичной потерей позиций на рынке, а также потерей квалифицированных специалистов, без которых преодолеть кризис невозможно.

Удержание сотрудников предприятия - одна из основных задач менеджмента в условиях экономического кризиса. Достигнуть этой цели можно, по мнению Шапиро С.А., если своевременно информировать персонал и реализовать адекватную систему мотивации [5, с. 210].

Управление персоналом в кризисных условиях наделяется стратегическим подходом – необходимо сохранить человеческий потенциал для будущей деятельности предприятия, то есть поле преодоления кризиса. Стратегическое управление человеческим потенциалом понимается как функция управленческой деятельности, главным объектом которой является человек, его ценности, потребности, его опыт, навыки, способности, его знания, интеллектуальный и деловой потенциал. В условиях кризиса человек не может рассматриваться как отдельный объект управления и в связи с этим, объектом управления, по мнению Маслова В.И., признаются не люди, их деятельность, процессы, а организационные культуры различного типа [3, с. 6]. Современные руководители рассматривают культуру своей организации как важный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников, облегчить отношения между ними. Подчеркнем, что особенно актуально это становится в условиях экономического кризиса.

Стратегической задачей антикризисного управления персоналом является формирование организационной культуры предприятия. Овладение новейшими управленческими технологиями невозможно без освоения основ организационно-культурного подхода, дающего интегральное понимание процессов функционирования и развития различных типов организаций с учетом психологических и социально-экономических механизмов поведения людей в условиях сложных кризисных ситуаций.

Ситуация кризиса сопровождается кадровыми проблемами, и чаще всего, это неудовлетворенность работой и оплатой труда, отток квалифицированного персонала, социально-психологическая напряженность.

Концепция антикризисного управления персоналом наделенная стратегическим подходом, побуждает руководителей предприятия сосредоточиваться на стратегических, направлениях работы с персоналом, таких как повышение конкурентоспособности специалистов через рыночно-ориентированное обучение, привлечение молодых и энергичных сотрудников к выполнению стратегических задач, разработка принципов трудоустройства сотрудников в случае их высвобождения.

В условиях экономического кризиса рекомендуется формировать кадровую политику, основываясь на следующих принципах [5, с. 208]:

В качестве специфических принципов, определяющих управление кадровым потенциалом в хозяйственных организациях, можно отнести принципы:

- оптимизации кадрового потенциала предприятия;
- формирования уникального кадрового потенциала кризисного предприятия;
- комплементарности управленческих ролей на предприятии.

Специфические принципы можно разделить на две подгруппы. В первую включаются принципы, относящиеся к убеждениям, которые создают доверие между сотрудниками, разделяемыми этическими ценностями; политика полной занятости; повышение разнообразия работы; личное стимулирование; развитие неспециализированной карьеры; личное (на основе консенсуса) участие в принятии решений; неявный (установление системы ценностей) контроль вместо явного (основанного на цифровых показателях) контроля; развитие всесторонней культуры; холистический подход к оценке работников.

Вторая подгруппа получила официальное признание и активное применение в крупнейшей корпорации мира IBM:

- личность заслуживает уважения;
- работу с кадрами, позволяющую осуществить на практике эту веру;
- единый статус всех работников;
- приглашение на работу в компанию специалистов высочайшего класса;
- продолжительное обучение работников, особенно высших управляющих;
- делегирование максимально возложенной ответственности на самые низкие уровни управления;
- преднамеренные ограничения, накладываемые на деятельность линейных управляющих;
- развитие горизонтальных связей и др. [6, с. 7]

К группе общих принципов антикризисного управления можно отнести следующие принципы: системности; равных возможностей; уважения человека и его достоинства; командного единства; горизонтального сотрудничества; правовой и социальной защищенности. Рассмотрим подробнее каждый из них.

Принцип системности. Управление персоналом предполагает, что линейные руководители, специалисты, Работники кадровых служб рассматривают человеческий ресурс организации как целостную, взаимосвязанную динамическую систему, охватывающую все категории работников и тесно связанную с внешней средой организации.

Принцип равных возможностей отражает объективные тенденции, происходящие в социально-политической и экономической жизни российского общества. Во время социализма административно-командной системой декларировался приоритет классового подхода при отборе и расстановке управленческих кадров. Утверждалось, что наиболее достойными представителями на руководящие должности являются рабочие от станка и крестьяне, непосредственно работающие на колхозных нивах. Такой подход, безусловно, ставил в неравное положение представителей других социальных групп населения (правда, на практике доля представителей интеллигенции и служащих среди аппарата управления предприятий значительно превышала долю выходцев из рабочих).

Принцип уважения человека и его достоинства. Этот принцип является основой завоевания доверия людей, столь необходимого для достижения организацией успеха. Его содержание включает: максимальное развитие инициативы, талантов, профессиональных навыков: умение найти себя в новой обстановке; поощрение достижений сотрудников и их личного вклада; создание возможностей для творческого роста, обеспечение таких условий, когда голос каждого будет услышан; защиту прав, достоинства, гарантии личной безопасности. Это образ мышления руководства, при котором потребности и интересы сотрудников стоят на первом месте среди приоритетов организации.

Принцип командного единства. Команда - это тщательно подобранный профессиональный самоуправляющийся коллектив, в полной мере разделяющий основные цели и ценности организации, выступающий как единое целое. Все члены команды имеют равные условия, несут коллективную ответственность за результаты деятельности команды, планируют деятельность с учетом плана работы каждого члена команды. Функции каждого члена команды достаточно гибки и, как правило, уточняются в процессе управления с учетом складывающейся ситуации. В то же время сотрудники команды сохраняют свою самостоятельность и самобытность. Управление командой осуществляется мягкими методами с учетом соблюдения интересов и потребностей членов команды. Менеджер, сформировавший такую сплоченную команду, может быть спокойным, уверенным в будущем организации.

Принцип горизонтального сотрудничества. В большинстве преуспевающих организаций наблюдается тенденция передачи прав и ответственности на низовой уровень управления. Менеджеры этого уровня получили возможность осуществлять свои функции при отсутствии жесткого контроля сверху. Однако для обеспечения в таких условиях адекватной информационной поддержки и координации работ требуется сеть горизонтальных связей, характеризующихся высокой степенью сложности. Обычная вертикально ориентированная структура с сильными элементами бюрократизма плохо справляется с этой задачей.

Принцип правовой и социальной защищенности. Этот принцип предполагает строгое соблюдение и исполнение Конституции Республики Молдова, законов и основанных на них других правовых актов. Он также предусматривает знание менеджерами, предпринимателями, работниками кадровых служб норм административного, гражданского, трудового, хозяйственного, уголовного и других отраслей права. Ненадлежащая правовая подготовка руководителей может отрицательно сказаться на обеспечении защиты прав сотрудников, привести к конфликтам с ними в процессе операций по найму и увольнению и в других ситуациях.

Программа вывода компании из кризиса, как правило, предполагает проведение радикальных преобразований в условиях крайней ограниченности ресурсов, в первую очередь финансовых и временных. Поэтому при проведении антикризисной программы в области управления персоналом необходимо решить две основные задачи: удержание и вовлечение в реализации мероприятий антикризисной программы одних сотрудников; минимизация рисков возникновения конфликтных ситуаций при увольнении других. В какую группу попадет каждый сотрудник - удерживаемых или увольняемых - зависит как от общих планов предприятия по выходу из кризиса, так и от выбранных направлений развития.

Успешное решение указанных задач требует разработки, и реализации комплекса мер, направленных на:

- обеспечение адекватного понимания всеми сотрудниками текущей ситуации и перспектив ее развития в соответствии с планами руководства по преодолению кризиса;

- мотивирование сотрудников на необходимые компании действия (работа в прежней или иной должности, увольнение).

Немаловажным моментом является раскрытие информации о планах преодоления кризиса. С точки зрения управления персоналом кризисная ситуация опасна тем, что сотрудники теряют уверенность в своем будущем. Из-за отсутствия достоверной информации о реальной ситуации на предприятии и перспективах ее развития персонал оказывается вовлечен в обсуждение слухов и разнообразных интерпретаций происходящего, что отражается на его работе. Кроме того, многие сотрудники увольняются или собираются это сделать.

Честная информация о текущей ситуации на предприятии и планах выхода из кризиса, распространяемая среди персонала, может повысить степень лояльности работников и способствовать росту производительности труда. Осведомленность работников о делах предприятия и осознание своей роли в ней способствуют росту доверия к руководству и, следовательно, большей поддержке антикризисных мер. Скрытие информации ведет к появлению слухов и дестабилизирует работу в коллективе.

Сотрудникам необходимо предоставить информацию о том, в какой ситуации находится предприятие, какие действия запланированы менеджментом для выхода из кризиса, какие цели и задачи поставлены перед ними самими. В связи с этим одним из разделов антикризисной программы является разъяснительная работа с персоналом, в соответствии с которой информация для сотрудников должна содержать:

- характеристику ситуации, в которой находится предприятие;
- наиболее вероятный вариант развития событий в случае, если не будут приняты антикризисные меры;
- запланированные меры по преодолению кризиса и ожидаемые результаты от их реализации;
- программу вывода предприятия из кризиса и роль сотрудников в ее успешной реализации.

Перед разговором важно правильно определить целевую группу. Вряд ли получится разъяснить рабочему причины кризиса и стратегические планы предприятия - они будут понятны менеджерам. Рабочие же станут судить о ситуации, насколько вовремя выплачивается заработная плата и есть ли бесплатный обед.

В кризисной ситуации крайне важно обеспечить лояльность сотрудников по отношению к руководству предприятия. Иначе реализация тех или иных антикризисных программ может столкнуться с сопротивлением со стороны персонала.

В ситуации кризиса важно продемонстрировать сотрудникам, что руководство готово разделить с ними существующие трудности. Необходимо заострить внимание рядовых сотрудников на том, что непопулярные меры, предпринимаемые на предприятии, распространяются и на руководителей всех уровней.

В заключении, можно отметить, что стратегические направления управления персоналом предприятия в условиях экономического кризиса ориентированы на организационную культуру, в которой каждый сотрудник рассматривается как часть одного целого. Концепция антикризисного управления персоналом базируется на повышении конкурентоспособности специалистов через рыночно-ориентированное обучение, привлечение молодых и энергичных сотрудников к выполнению стратегических задач, разработке принципов трудоустройства сотрудников в случае их высвобождения. Руководство обязано выработать программу антикризисного управления персоналом.

Библиография

1. Ансофф, И. Стратегическое управление. Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Захаров В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика / В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
3. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом./ Учебное пособие. Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, М., 2003 г. 92 с.
4. Мовилэ И.В. Стратегический менеджмент как фактор эффективного формирования и реализации человеческого потенциала на предприятии/ Teza pentru conferirea titlul științific de doctor în științe economice, Chișinău, ASEM, 2007. 162 p., 11,1 с.а.
5. Шапиро С.А, Шатаева О.В. Основы управления персоналом в современных организациях. М.: ГроссМедиа, 2005
6. Ф. Дж. Роджерс. Путь успеха: как работает корпорация IBM. М.: ЮНИТИ, 1998.

EVOLUTIA MANAGEMENTULUI CALITATII

Iuliana DRAGALIN, lector superior, ULIM

La notion de qualité est une notion a priori subjective qui trouve dans l'entreprise une certaine objectivité dans une mise en conformité par rapport à des standards (des normes). Le concept de gestion de la qualité est un concept du management au cœur de la production dont l'objet est la gestion des flux matériels (appelée logistique) et immatériels (appelée management du système d'information). Un service qualité ou recherche et développement est donc un service support de la production pouvant ou non prendre ce nom.

Evolutia în domeniul managementului calității a luat naștere încă pe timpul domniei lui Ivan Groznîi . În această perioadă primele mențiuni despre calitate au apărut odată cu introducerea calibrului standard pentru măsurarea ghiulei de tun /3/.

O implementare mai largă a standardizării în producție a fost introdusă de Petri I în timpul construcției flotei pentru campania din Marea Azov. În calitate de etalon pentru construcție Petru a folosit o galere străină, după modelul căreia au fost construite încă 22 de galere, asigurând astfel o construcție mai calitativă a flotei. O importanță deosebită Petru a mai acordat și standardizării muniției cu armament. În final, pe 11 ianuarie 1723 a fost emis Decretul lui Petru I despre calitate. În textul decretului au fost incluse cerințele lui Petru față de calitatea producției, sistemul de control al calității, supravegherea calității de către stat și măsurile de penalizare pentru fabricarea producției defecte.

Începutul anilor '50 se caracterizează printr-o abordare sistematică a managementului calității producției.

În cadrul sistemului au fost elaborate diverse forme de stimulare morală și materială pentru fabricarea producției de calitate înaltă, ele având o importanță destul de progresivă. Spre exemplu, dacă Departamentului Calității tehnice îi erau prezentate de două ori piese cu defect, muncitorul era lipsit de premiu. Imposibilitatea evitării sancțiunilor materiale îi determina pe muncitori să respecte cu strictețe disciplina tehnică, să depisteze du doar defectele ci și cauzele lor și să adreseze pretenții altor servicii ale întreprinderii, dacă cauza defectului erau instrumentele, materia primă, materialele, echipamentul, utilajul etc. În rezultat s-au modificat funcțiile Departamentului Calitate Tehnică: controlul era efectuat selectiv, iar la bază s-a situat autocontrolul, care permitea depistarea defectelor ce nu depindeau de muncitor, ce a dus la organizarea rîndului administrației a „Zilelor calității” și crearea unor comisii permanente de control a calității. Dezvoltarea stimulării morale a dus la apariția titlului „Meșter mîini de aur”, „Fruntaș al calității” ./1/

La începutul anilor '60, a fost elaborat și implementat sistemul muncii fără defecte (SMFD). Scopul acestui sistem era asigurarea fabricării producției de o calitate excelentă, trainică și durabilă prin sporirea responsabilității și stimulării fiecărui muncitor pentru rezultatele muncii sale.

Ca criteriu de bază, care caracteriza calitatea muncii și determina mărimea recompensei, a fost adoptat coeficientul calității muncii. Acest coeficient era calculat pentru fiecare muncitor al întreprinderii în parte, pentru fiecare colectiv pe un anumit termen (săptămînă, lună, trimestru) prin evidența cantității și importanței încălcărilor de producție efectuate. În sistem era prevăzut un clasificator al principalelor tipuri de încălcări de producție: fiecărui defect îi era atribuit un coeficient al micșorării. Nota maximă a calității muncii și mărimea maximă a premiului erau atribuite acelor muncitori și colective care în perioada de calculare nu aveau nici o încălcare.

Implementarea SMFD a permis determinarea cantitativă a calității muncii fiecărui lucrător și fiecărui colectiv, majorarea disciplinei de lucru și de producție a tuturor lucrătorilor întreprinderii, implicarea tuturor lucrătorilor întreprinderii în competiția pentru sporirea calității producției, reducerea pierderilor din rebut și reclamații, majorarea productivității muncii.

Obținerea nivelului planificat de calitate a fost posibilă datorită abordării complexe a sistemului de management al calității producției (MCP), ca rezultat al generalizării experienței sistemelor anterioare./2/

În anul 1975 au început elaborarea sistemelor complexe de management al calității producției (SC MCP), în care a fost generalizată și utilizată experiența sistemelor anterioare. Drept bază organizatorico-metodologică pentru elaborarea, implementarea și funcționarea SC MCP au servit standardele întreprinderii.

Scopul SC MCP era crearea producției corespunzătoare celor mai buni analogi mondiali și realizărilor științei și tehnicii. Acest sistem cuprindea toate etapele formării calității producției: de la analiza proiectului pînă la exploatarea și repararea ei și prevedea influența asupra tuturor nivelelor de conducere: de la director pînă la muncitor, inclusiv toate tipurile de efecte: de la tehnice și organizaționale, pînă la economice și juridice. SC MCP includea următoarele elemente ale managementului calității:

- Colectarea și prelucrarea informației;
- Stabilirea calității producției;
- Prognozarea necesităților de ordin tehnic și ale calității producției;
- Atestarea producției;
- Planificarea sporirii calității producției;
- Elaborarea și livrarea producției spre producere;
- Pregătirea tehnologică a procesului de producere;
- Asigurarea tehnică și cu materiale;
- Asigurarea unității de măsurare;
- Asigurarea nivelului stabil al calității producției;
- Deservirea și reparația utilajului tehnic;
- Păstrarea și transportarea producției;
- Controlul calității producției;
- Motivarea morală și materială a fabricării producției de cea mai înaltă calitate;
- Urmărirea respectării documentației normative și tehnice;
- Asigurarea juridică a managementului calității;
- Selectarea, repartizarea, educarea și învățarea cadrelor.

Odată cu implementarea la întreprinderi a SC MCP s-au dezvoltat metodele metrologice de asigurare a producerii (MAP), analiza gradată a defectelor și metodele statistice de control a calității. La întreprinderi și la uniuni a început crearea grupurilor calității, se elaborau programe de calitate, se introducea atestarea producției, a cunoscut o dezvoltare largă rețeaua de instituții de majorare a calificării specialiștilor în domeniul managementului calității producției, la Universități au fost introduse cursuri se instruire în domeniul standardizării și MCP.

În interiorul întreprinderilor rezolvarea problemelor legate de ameliorarea calității producției fabricate era legată de utilizarea efectivă a resurselor și eficienței producerii.

Trebuie de menționat că elaborarea prevederilor teoretice și metodologice mergea în pas cu experiența mondială. Spre exemplu, au început să fie utilizate în SUA la începutul anilor '60, sub denumirea „Zero Defecte”.

Mai tîrziu acest sistem s-a extins pe larg în Japonia.

În cadrul sistemelor de management al calității a fost elaborat un sistem de indicatori ai evaluării și analizei nivelului tehnic și a calității producției fabricate. Evaluarea dată era efectuată conform metodelor ramurale, adoptate de ministerele responsabile de fabricarea tipului dat de producție și coordonate cu clientul (consumatorul de bază) și organele de standardizare.

Metodele ramurale includeau următoarele compartimente:

- Clasificări ale producției evaluate;
- Nomenclatorul indicatorilor calității;
- Sensul cantitativ al indicatorilor calității și metodele lor de determinare;
- Recomandări privitor la alegerea mostrelor (etaloane);
- Metode de evaluare tehnico – economică a nivelului și a calității producției.

Producția fabricată trebuia să fie evaluată după două categorii ale calității: categoria superioară a calității și prima categorie a calității.

La categoria superioară a calității se referea producția care conform indicatorilor săi tehnico – economici corespundea nivelului celor mai bune realizări din lume, sau le depășea. Conform documentației tehnico – normative producția de categoria superioară a calității trebuia să asigure o creștere considerabilă a productivității muncii, economisirii resurselor, să satisfacă necesitățile populației din țară și să fie competitivă pe piața externă.

Producția industrială, atestată conform categoriei superioare de calitate, trebuia să fie marcată cu Simbolul de stat al calității.

Cu prima categorie a calității era evaluată producția care, conform indicatorilor săi tehnico-economici, corespundea nivelului cerințelor contemporane ale economiei naționale și a populației țării și nu încălca documentația tehnico-normativă. Din punct de vedere cantitativ calitatea producției fabricate era determinată cu ajutorul următorilor indicatori recomandați:

- Volumul de producție și greutatea specifică a noilor tipuri de produse.

Din noile tipuri de produse industriale (primele serii industriale) fac parte articolele de o importanță deosebită, produse pentru prima dată în URSS precum și produsele modernizate, cărora li se modifică caracteristica calitativă și care, conform indicatorilor lor tehnico – economici, corespund cerințelor nivelului actual de dezvoltare tehnică.

- Volumul de producție și greutatea specifică a tipurilor de producție progresivă.
- Volumul de producție și greutatea specifică a producției de categoria superioară.
- Volumul de producție și greutatea specifică a producției de prima categorie.
- Volumul de producție și greutatea specifică a producției învechite.

Din producția învechită făcea parte acea producție care, conform caracteristicilor sale tehnico-economice, nu corespunde cerințelor actuale ale economiei naționale și populației țării și necesită să fie modernizată, sau să fie scoasă din producere.

- Cantitatea și greutatea specifică a producției cu rebut și a celei neacceptate de recepția de stat.

Acest indicator se determină în expresie naturală și bănească și caracterizează nivelul lucrărilor de asigurare a calității corespunzătoare în cadrul procesului de fabricare a producției, pentru perioada analizată.

- Cantitatea reclamațiilor primite de la consumatori într-o anumită perioadă.
- Cantitatea de producție standardă refuzată de organizațiile comerciale.

Acest indicator se determină în expresie naturală sau bănească conform cantității de producție standard acumulată la depozitele producătorilor. Acest indicator demonstrează corespondența dintre cerere și ofertă.

Pe lângă indicatorii enumerați mai erau calculați:

- Coeficientul siguranței producției;
- Coeficientul calității producției;
- Indicatorii purității de patentă a articolului;
- Indicatorii protecției de patentă a articolului cu dovezi de autor;
- Alți indicatori.

Au fost propuși indicatori unici ai nivelului calității producției fabricate la întreprinderi:

- Indicele calității producției;
- Nivelul calității producției;
- Indicatorul complex al nivelului calității producției;

O analiză mai detaliată a acestor indicatori va fi propusă în capitolul 3.

La etapa actuală de trecere la condițiile actuale problema principală a practicii este că au dispărut metodele directive de conducere, se dezvoltă concurența între producători, odată cu dechiderea hotarelor întreprinderilor au simțit direct cerințele piețelor mondiale față de calitatea producției fabricate. În legătură cu aceasta, problema de bază în situația actuală este adaptarea experienței achiziționate în domeniul managementului calității la noile condiții, de aceea perfecționarea sistemelor naționale trebuie să țină cont de experiența mondială înaintată și cerințele actuale față de calitatea producției.

În țările dezvoltate ale lumii (Japonia, țările din Europa, SUA) mișcarea pentru abordarea complexă a managementului sistemului calității la întreprinderi a început în anii 60. Pe 15 martie 1962 Președintele SUA Johna Kennedy a adoptat Declarația drepturilor consumatorilor. La baza ei sunt situate patru drepturi esențiale:

- La securitatea mărfurilor și serviciilor;
- La informație;
- La alegerea mărfurilor și serviciilor;
- Dreptul de a fi auzit.

Organizațiile internaționale au mai adăugat patru drepturi:

- La satisfacerea necesităților de bază;
- La recuperarea daunei;
- La educația (instrucția) de consum;
- La un mediu înconjurător sănătos.

Împreună aceste opt drepturi constituie esența și baza drepturilor consumatorului, cunoscute ca „Opt porunci ale ONU”.

Către mijlocul anilor 80 s-au format noi abordări tehnico-științifice ale managementului calității producției, cunoscute ca TQM (abreviată din engleză – Total Quality Management) – managementul total al calității. Se consideră că drept stimulent pentru formarea concepției TQM a fost necesitatea apărării piețelor americane și europene de expansiunea

economică japoneză. Fondatorii TQM au fost oamenii de știință cu renume mondial în domeniul calității Șuhart, Feigenbaum, Deming, Djuran, Taguti, Isicava.

O contribuție specială la elaborarea TQM a avut Eduard Deming, care a formulat și a publicat în anul 1982 în cartea „Calitate, productivitate, competitivitate”, 14 principii, cunoscute ca „filozofia lui Deming”, ideea de bază a cărora de reducea la formula: „Drumul către calitate este infinit”. TQM s-a răspândit în SUA, Germania, Marea Britanie, Suedia, Japonia, Taiwan, Coreea de Sud.

Generalizarea definerii abordării naționale în domeniul asigurării calității și cerințelor minimale față de sistemul de calitate la întreprinderi și-a găsit reflectarea în normele internaționale de seria ISO 9000 – 9004. Ele au fost publicate pentru prima dată în calitate de normele germane de seria DIN ISO 9000 – 9004 în anul 1987, iar în calitate de norme europene EN 29000 – 29004 au început să fie utilizate din luna mai a anului 1990.

Ținând cont de faptul că formarea conceptului TQM și practica realizării lui au anticipat elaborarea standardelor ISO, multe prevederi din acest concept și-au găsit reflectarea în standarde.

Prin responsabilitatea conducerii, în standardele ISO, nu se subînțelege responsabilitatea juridică ci responsabilitățile din domeniul calității, stabilite în mod oficial. O sarcină a conducerii, în domeniul calității, este întocmirea politicii calității și elaborarea în baza ei a strategiilor și obiectivelor pe termen lung ale întreprinderii. Politica calității adoptate este o dovadă a faptului că conducerea întreprinderii urmează niște principii și abordări bine determinate, ce se bazează, de regulă, pe o anumită filozofie a calității.

O importanță deosebită în sistemul modern al asigurării calității DIN ISO o are analiza eficienței sistemului de calitate din punct de vedere financiar. Un sistem al calității eficient poate influența puternic profitul și rentabilitatea organizației, în special în baza perfecționării activității economice, ce duce la reducerea pierderilor ca urmare a greșelilor și satisfacerea totală a necesităților consumatorilor. Trebuie de menționat că la momentul de față funcționează încă un complex de standarde și îndrumări internaționale în domeniul asigurării calității – standardele MAGATE de seria 50 – QA (abreviată din engleză Quality Assurance – asigurarea calității). Aceste standarde au fost elaborate pentru asigurarea calității la obiectele complexului energetic nuclear și în primul rând pentru Centralele Atomo Electrice.

Bibliografie

1. Porter M.E. Avantajul concurențial, București: Teora, 2000, 421p.
2. Pricop M., Tanțău, A. Globalizarea și strategia firmei. București: Eficient 2002, 169 p.
3. Russu C. Management și competitivitate. Tribuna Economică nr.1/1998, pag 9 și 23, nr.2/1998 pag 7-8
4. Olaru Marieta. Managementul calitatii. Bucuresti

CONCEPTUL ABORDAREA SISTEMICĂ A ÎNTREPRINDERII PRODUCĂTOARE

Carolina TCACI, lector superior,
Universitatea de Stat „Alec Russo”, Bălți

De plus en plus souvent, dans le monde managérial, l'entreprise se traite comme un système ouvert, à la base de sa direction se trouvant le concept systémique du milieu externe et du milieu interne.

Le management de l'entreprise comme système se caractérise par le fait que les fonctions managériales ne sont plus traitées comme unités individuelles. Cette fois on insiste sur leur assemblage, menant vers la réalisation d'un fonctionnement normal et efficient du système managérial. Il résulte, dans ce contexte, que l'accent se pose sur le système, sous-système et son objectif, qui ont une position centrale. Les autres éléments, les fonctions y incluses, sont abordés seulement comme moyens, qui contribuent à atteindre les buts fixés par le manager. En vue de la valorisation maximale du potentiel des ressources de l'unité économique, les fonctions et les sous-systèmes correspondants ne doivent pas être considérés indépendants, ils vont être intégrés organiquement dans l'effort général pour la réalisation des objectifs généraux de l'entreprise et l'assurance de l'efficacité du fonctionnement du système général qu'il représente.

Abordarea modernă a problemelor de management al întreprinderilor se bazează într-o tot mai mare măsură pe aplicarea conceptelor de sistem în domeniul managementului întreprinderii. Tot mai des în lumea managerială întreprinderea se tratează ca un sistem deschis, la baza conducerii căreia stă conceptul sistemic al mediului extern și mediului intern.

Abordarea managementului întreprinderii ca sistem se caracterizează prin faptul, că funcțiile manageriale nu mai sunt tratate ca unități individuale. De data aceasta se insistă pe asamblarea lor, urmărindu-se ca pe această cale să se realizeze o funcționare normală și eficientă a sistemului managerial. Rezultă, în acest context, că accentul se pune pe sistem, subsistem și pe obiectivul său, cărora li se asigură o poziție centrală. În acest mod de tratare, celelalte elemente, printre care și funcțiile, sunt abordate numai ca mijloace, care contribuie la atingerea scopurilor stabilite de către manager. În vederea valorificării maxime a potențialului resurselor unității economice, funcțiile și subsistemele corespunzătoare nu trebuie considerate independente, ele urmând a fi integrate organic în efortul general pentru realizarea obiectivelor generale ale întreprinderii și asigurarea eficienței funcționării sistemului general pe care îl reprezintă.

Prin *sistem* se înțelege un ansamblu ordonat de elemente caracterizate prin interconexiune și interacțiune, capabil să realizeze, sub acțiunea a diversii stimulenți, un anumit obiectiv, cu anumite performanțe.[2, p.191]

Într-o altă definiție mai generală, prin sistem se înțelege un grup de elemente, care formează un întreg, care interacționează și funcționează în scopul realizării unui obiectiv comun.[1, p.52] În viziunea noastră, sub noțiunea grup de elemente se înțelege partea constitutivă a unui întreg complex, partea esențială sau factorii activi ai acestuia. În contextul sistemului managerial, elementele ce îl formează sunt considerate subsisteme ale acestuia. Conceptul de sistem și abordare sistemică au o largă aplicabilitate în diferite domenii ale tehnicii, economiei, managementului ș.a. fiecare dintre acestea sau diferitele lor părți componente, putând fi considerate ca sisteme de un anumit tip. O caracteristică esențială a abordării sistemice a problemelor manageriale o constituie faptul, că ceea ce poate fi considerat ca sistem într-un context dat, poate fi doar o componentă a unui sistem într-un alt context sau, așa cum se spune, un subsistem. Astfel, de exemplu, managementul unei

întreprinderi poate fi considerat ca un sistem având ca elemente componente (subsisteme) diferitele subdiviziuni funcționale sau subsistemele decizional, organizatoric etc. Considerînd că întreprinderea reprezintă sistem, am evidențiat în cadrul ei și subsistemul decizional-comunicațional, care, la rândul său, poate fi precizat ca sistem ce are următoarele componente (subsisteme) și este prezentat în figura 1.

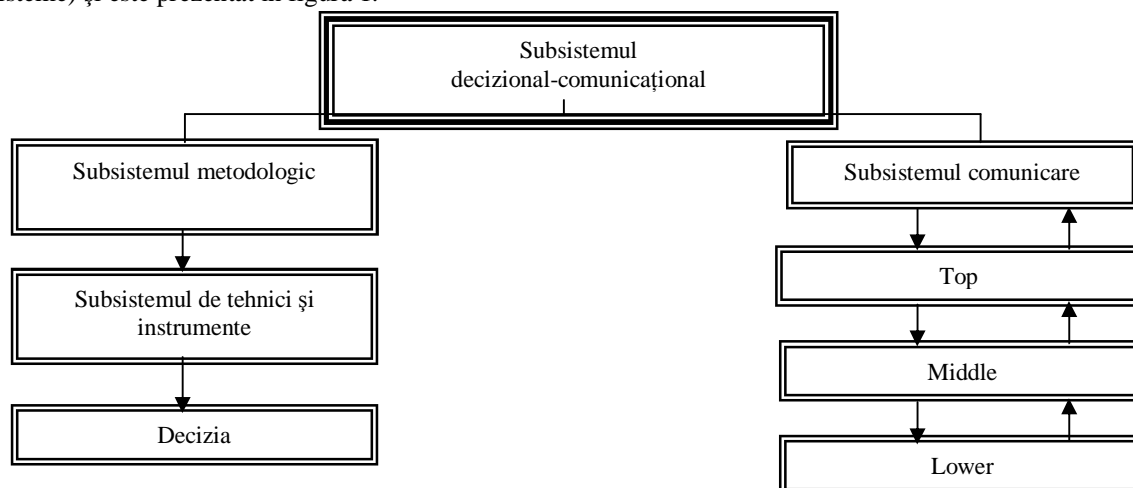


Figura nr.1. Schema subsistemului decizional-comunicațional în abordarea sistemică a întreprinderii

Într-un alt context, în care se consideră că sistem reprezintă o asocieră de întreprinderi în formă de holding, întreprinderea și managementul ei constituie doar un element al sistemului, deci, un subsistem al acestuia. Așa, de exemplu, holdingul KNAUF din Germania are în componența sa o serie de întreprinderi amplasate în diferite țări, inclusiv S.A.CMC “KNAUF” amplasată în mun.Bălți, Republica Moldova.(vezi figura 2)

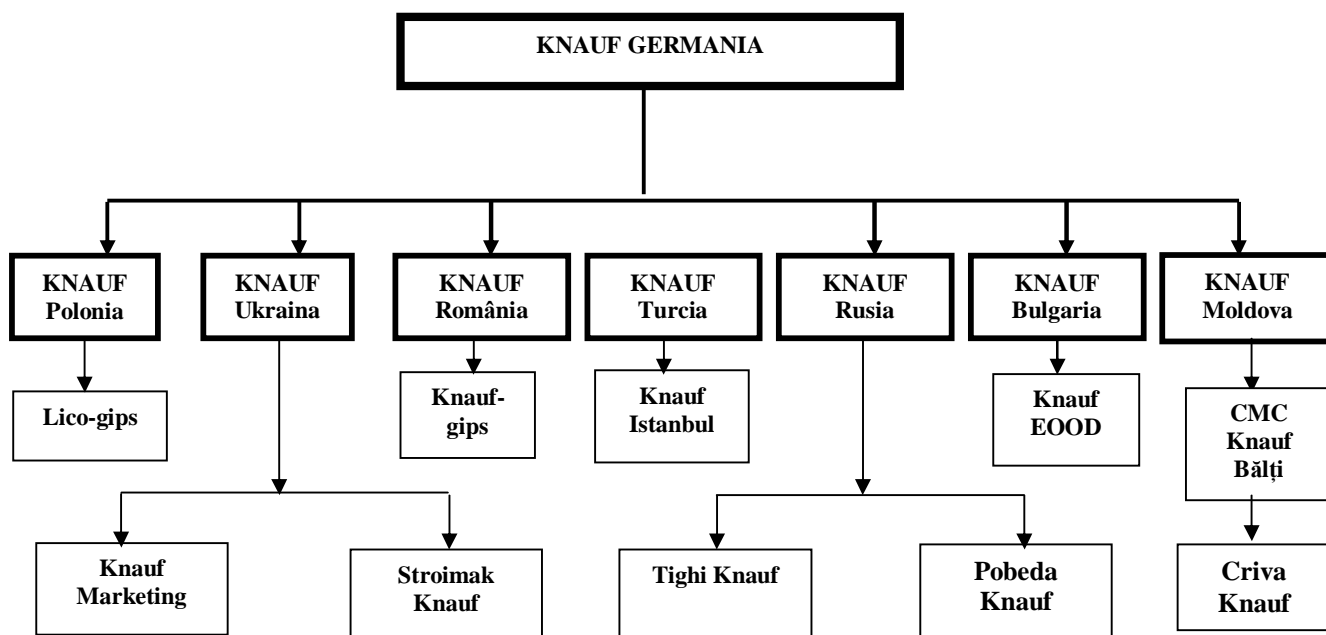


Figura 2. Holdingul KNAUF Germania abordat ca un sistem

Sursa: elaborat de autor în baza datelor holdingului KNAUF Germania

Mergând pe același mod de gândire sistemică, holdingul reprezintă un element component al ramurii economice, privită ca sistem care, la rândul ei, apare ca element al sistemului economiei naționale. În conformitate cu exemplul nostru, holdingul KNAUF Germania poate fi cercetat ca un sistem aparte, iar fiecare din întreprinderile din componența sa reprezintă subsisteme, însă, într-un anumit context, ele vor fi precizate ca sisteme sinestătătoare. Dacă cercetăm grupul de întreprinderi KNAUF din Moldova trebuie să menționăm că, până nu demult, el era compus din două întreprinderi - Criva KNAUF și S.A.CMC “KNAUF” din Bălți. Acum, mai puțin de un an, întreprinderea Criva KNAUF a devenit o parte componentă în structura S.A. CMC “KNAUF” din mun.Bălți. Precizarea acestor întreprinderi (ne referim în acest caz la întreprinderile din cadrul grupului KNAUF Moldova) ca sisteme se efectuează în contextul cercetării activității lor în cadrul economic al republicii, analizei mediului interior al acestor întreprinderi din punct de vedere al managementului, producției, tehnologiei, personalului etc. Însă, considerăm noi, este important să menționăm că cercetarea activității lor nu va fi deplină și suficientă, dacă nu se va ține cont de faptul, că ele sunt părți componente ale unui sistem mai complex. Studiul va fi întregit numai atunci, când vor fi luate în vedere caracteristicile sistemului în întregime și întreprinderea va constitui o componentă organică a sistemului major.

Cercetarea întreprinderilor despre care s-a vorbit mai sus ca subsisteme se va efectua din punct de vedere al holdingului KNAUF Germania, deci, atunci când privim la fiecare din ele ca la componente ale holdingului.

Ținând cont de cele expuse mai sus, se denumesc *subsisteme* părțile componente sau procesele elementare care sunt necesare pentru formarea unui sistem. [1, p.53] La rândul lui, fiecare subsistem poate fi descompus în mai multe subsisteme, cu un grad mai mare de precizie.

În raport cu complexitatea unui sistem global, se determină o anumită ierarhie a sistemelor și un anumit număr de subsisteme, ca regulă generală pentru orice proces sau fapt identificabil, se poate asocia un sistem. Marea varietate a sistemelor poate fi grupată după anumite criterii. (Vezi tabelul 1).

Tabelul 1

Clasificarea sistemelor conform diferitor criterii

Criteriul	Tipul sistemului	Caracteristica sistemului
În raport cu domeniul	Sisteme materiale	Au corespondent concret în realitatea înconjurătoare
	Sisteme abstracte	Pot avea existență numai în gândirea analistului: noțiuni, ipoteze, idei etc.
În raport cu originea	Sisteme stabile	Sunt acelea care rămân constante o perioadă lungă de timp
	Sisteme adaptabile	Se pot schimba structural sau funcțional în raport cu anumiți factori ai mediului în care se desfășoară
După relațiile cu mediul ambiant	Sisteme închise	Nu efectuează comunicarea cu mediul ambiant
	Sisteme deschise	Funcționează cu modificări continue ale componentelor lor sub influența factorilor mediului

Sursa: 1, p.54, adaptat de autor

Ne vom referi în continuare doar la sistemele deschise, deoarece obiectul nostru de studiu – sistemul managerial al întreprinderii - constituie un sistem deschis, organic adaptiv, funcționând cu modificări continue ale componentelor lor, sub influența factorilor mediului.

Sistemul managerial este un ansamblu coerent de metode și proceduri manageriale prin care se asigură cadrul necesar funcționării întreprinderii sub toate aspectele ei. În acest context, *obiectivul* managementului întreprinderii constă în adoptarea deciziilor menite să asigure funcționarea unității și dezvoltarea sa economico-socială.[2, p.193]

În contextul celor expuse mai sus, sistemul managerial este influențat și se supune sistemului mediului exterior și sistemului mediului interior.

Sistemul de management funcționează într-un mediu dinamic pe care îl influențează și care, la rândul său, îl influențează. Conținutul sistemului este redat de următoarele componente (vezi tabelul 2)

Tabelul 2

Conținutul sistemului managerial al întreprinderii

Componenta	Noțiunea ce determină componenta
Obiective	Rațiune, suport motivațional și finalitate a sistemului managerial
Statica sistemului	Componenta constructivă
Dinamica sistemului	Componenta funcțională (relațiile dintre elementele sistemului)

Sursa: 1, p.54, adaptat de autor

Capacitatea sistemului de management de a atinge un anumit nivel de performanțe exprimă starea sistemului. Aceasta poate fi definită printr-un ansamblu de variabile ale elementelor și relațiilor ce caracterizează proprietățile calitative și funcționalitatea sistemului de conducere.[2, p.191] Proprietățile de bază ale sistemului managerial sunt analizate în tabelul 3.

Tabelul 3

Proprietățile de bază ale sistemului managerial

Proprietatea sistemului	Conținutul proprietății	Exprimarea
Structurabilitatea sistemului managerial	Proprietatea sistemului de a fi structurat, respectiv de a avea o structură, în concordanță cu obiectivele preconizate	Structura de conducere a întreprinderii
Decompozabilitatea sistemului managerial	Prin ea se înțelege proprietatea sistemului de a se descompune în părți interdependente	Postul, funcția, compartimentul, nivelul ierarhic
Funcționalitatea sistemului managerial	Se referă la faptul că sistemul poate realiza în timp implicația stimul-răspuns	Relațiile organizatorice
Realizabilitatea sistemului managerial	Se referă la proprietatea sistemului de a fi realizabil conceptual sau practic	Proiectarea și analiza structurii organizatorice

Sursa: 2, p.19 adaptat de autor

Conceput ca un sistem, managementul întreprinderii se compune dintr-un ansamblu de variabile de intrare și dintr-un ansamblu de variabile de ieșire. (Vezi tabelul 4)

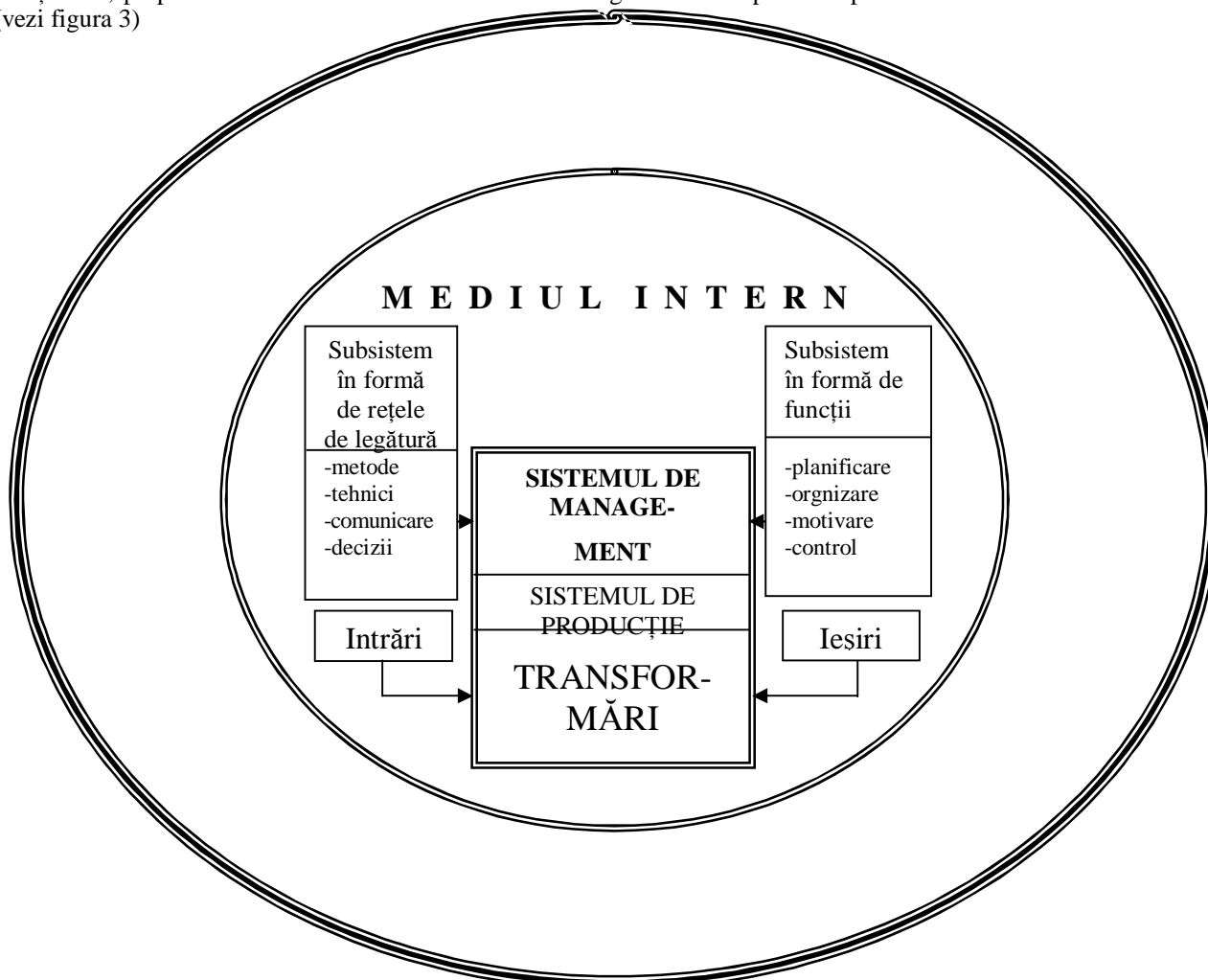
Tabelul 4

Componentele sistemului de management al întreprinderii

Variabilele sistemului de management al întreprinderii	Tipul variabilei	Conținutul
Variabile de intrare	Controlabile prin deciziile manageriale	Cantitatea și calitatea producției și produselor, nivelul prețurilor, bugetul de publicitate, rata profitului etc;
	Ce nu pot fi controlate direct prin deciziile manageriale	Acțiunile concurenței, cursul materiilor prime ș.a. variabile care emană de la mediul înconjurător al întreprinderii.
Variabilele de ieșire	Variabile primare	Poziția comercială a întreprinderii, profitul etc.
	Variabile secundare	Nivelul stocurilor, vitezei lor de circulație, capacitatea de utilizare a parcului de transport etc.

Sursa: elaborat de autor

Făcând abstracție de la precautarea sistemului managerial din punct de vedere al producției și, reieșind din cele sus-menționate, propunem efectuarea analizei sistemului managerial al întreprinderii producătoare conform modelului următor: (vezi figura 3)



*Figura 3 Schema sistemului de management al întreprinderii producătoare
Sursa: elaborat de autor*

Analiza sistemului de management propus trebuie efectuată începând cu sistemul mediului extern, deoarece orice întreprindere, indiferent de caracteristicile sale individuale, este afectată într-o măsură mai mare sau mai mică de modificările în acest mediu și impactul lui asupra activității întreprinderii este imprevizibil. În acest context, managementul întreprinderii este nevoit să dea dovadă de un înalt profesionalism pentru a reuși să se adapteze la influența factorilor mediului extern. Problema fundamentală a analizei mediului extern este de a înțelege modul, în care acesta influențează întreprinderea și, lucru mai dificil, modul în care va avea loc această influență în viitor în scopul preîntâmpinării efectelor negative.

În contextul analizei și remodelării sistemului de management al întreprinderii producătoare în condițiile dezvoltării durabile, după părerea noastră, are o importanță deosebită conștientizarea de către manageri că elementele mediului extern reprezintă un sistem în scopul corelării lor cu elementele mediului intern în așa mod că să formeze un tot întreg.

Noțiunea de integrare a sistemului cuprinde două idei complementare și anume: gruparea elementelor sistemului care constituie atât componenta constructivă, cât și componenta funcțională a acestuia și coordonarea mai multor elemente în vederea reunirii lor în unul singur.

Suportul integrării sistemului managerial în cadrul întreprinderii îl constituie interdependența funcțiilor. De aceea, evidențierea și formalizarea legăturilor și interdependențelor dintre funcții reprezintă operații anterioare construirii unui sistem integrat a întreprinderii.

Ca urmare, în fiecare fază a procesului managerial integrat se tratează și utilizează informații asociate diferitor activități a întreprinderii, care sunt strâns unite între ele. Se are în vedere legătura și interinfluența dintre activitatea de desfacere, cea de producție, de aprovizionare și, în final, cea financiară care reprezintă principalele sarcini ale studiului necesar pentru construirea unui sistem managerial integrat.

Înțelegem prin **sistem managerial integrat** un ansamblu coerent de proceduri automatizate, a căror utilizare se fundamentează pe utilizarea metodelor manageriale, care permit pregătirea și adoptarea de decizii.

Problemele de management constituie un imperativ acut, de natură să determine eșecul sau succesul aplicării unui mecanism economic. Managementul restructurării în contextul dezvoltării durabile, ca teorie și practică, constituie, de fapt, o cale științifică de rezolvare a problemelor puse conducerii în condițiile complexității, interdependențelor și schimbărilor, care caracterizează lumea modernă sistemică și dinamică.

Bibliografie

1. Bărbulescu, C., Băgu, C. Managementul producției, Editura Tribuna Economică, București, 2001.
2. Petrescu, I. Management. Editura Holding Reporter, București, 1991.

DINAMICA PERSONALULUI LA ÎNTEPRINDERILE DE PRELUCRARE A LAPTELUI ȘI INFLUENȚA LUI ASUPRA ACTIVITĂȚII LOR ECONOMICE

Maria OLEINIUC, lector superior,
Universitatea de Stat „Alec Russo”, Bălți

ABSTRACT. We can find many assertions about human resources of industrial unit, but if we'll analyze all we can decide that they are “goods less price”. But, unfortunately not all enterprises of our country make accent for their development and stimulation system. The most strategic managers of enterprises of Republic of Moldova consider that wages are the part of enterprise's cost and must be lower and the people must not be repay.

În lucrările de specialitate, putem găsi diferite afirmații despre resursele umane, dar din toate cele analizate putem afirma că oamenii constituie „bunul fără de preț” de care ar putea dispune o întreprindere. Însă, nu toate întreprinderile autohtone își pun accentul pe dezvoltarea resurselor umane și pe sistemele de stimulare. Majoritatea managerilor strategici consideră că salariile constituie cheltuielile de întreținere care trebuie să se afle la un nivel cât mai jos cu condiția ca „personalul să nu se amortizeze”. Fiecare întreprindere trebuie să fie cointereseată în utilizarea eficientă a resurselor umane.

Personalul fiecărei întreprinderi poate fi grupat în funcție de nivelul de studii primite, nivelul calificării, după vârstă, sex etc.

Pe baza datelor ale întreprinderii S.A. „Fabrica de unt” or. Florești. Informațiile necesare analizei pot fi structurate în tab.1.

Tabelul 1

Evoluția numărului de salariați la S.A. „Fabrica de unt” or. Florești

Anii	Efectivul salariaților la începutul anului	Efectivul salariaților la sfârșitul anului	Femei	Inclusiv femeii în concediul de maternitate și pentru îngrijirea copiilor	Bărbați
1	2	3	4	5	6
2004					
Total salariați	85	161	35	-	126
Muncitori	64	133	25	-	108
2005					
Total salariați	161	229	79	-	150
Muncitori	133	195	61	-	134
2006					
Total salariați	229	237	108	5	129
Muncitori	195	200	84	4	116
2007					
Total salariați	237	250	125	7	125
Muncitori	200	211	100	6	111
2008					
Total salariați	250	263	123	2	140
Muncitori	211	222	97	2	125

Sursă: Elaborat de autor în baza raportului statistic „1-M numărul și remunerarea salariaților”

Conform rapoartelor statistice anuale „1-M” observăm următoarea situație la întreprinderea analizată.

La S.A. „Fabrica de unt” or. Florești efectivul salariaților este în permanentă creștere având următorul raport semnificativ: dacă în 2004 numărul de salariați constituia 85, atunci în 2008 – 250, deci creșterea a avut loc cu 94%. Din datele expuse în tabelul ... observăm că la această întreprindere predomină indexul masculinismului. Raportul femeii / bărbați fiind: 2004 – 21.7% la 78.3 %, 2005 – 34.5 % la 65.5%, 2006 – 45.6% la 54.4 %, 2007 – 50% la 50%, 2008 – 46.8% la 53.2%. Ponderea muncitorilor este prezentată prin următoarea evoluție: 2004 – 82.6%, 2005 – 85.2% , 2006 – 84.4%, 2007 – 84.4%, 2008 – 85.8.

Tabelul 2

Structura personalului la întreprinderea S.A. “Fabrica de unt” or. Florești

Studiile	2004	2005	2006	2007	2008
Superioare	14	19	21	25	28
Medii de specialitate	33	53	56	62	65
Fără studii speciale	114	157	160	163	170
Nr.salariați	161	229	237	250	263

Sursă: Elaborat de autor în baza rapoartelor secțiilor de cadre al întreprinderii analizate.

După rezultatele analizei a efectivului personalului la întreprinderea studiată, observăm, că creșterea personalului are loc în baza desfășurării activității întreprinderii. Însă, există și unele momente negative, aceasta se referă la studiile și vârsta personalului. După câte observăm personalul este de o vârstă medie, angajarea la posturile de muncă a personalului tânăr nu are loc în tempouri așa de mari, cum are loc înstăriră lui. În ceea ce privește studiile, la întreprinderile analizate ponderea cea mai mare o are personalul fără studii speciale.

Pentru eficiența resurselor umane, la întreprindere se folosesc următorii indicatori:

numărul scriptic al lucrătorilor ($\square N_s$);

numărul efectiv al lucrătorilor (N_{ef}).

Dat fiind că numărul mediu scriptic nu corespunde întotdeauna cu numărul mediu efectiv, se folosește gradul de utilizare a personalului scriptic (K_{pl}):

$$K_{pl} = \frac{N_{ef}}{\square N_s} \quad [1]$$

În legătură directă cu dinamica personalului este stabilitatea acestuia în cadrul întreprinderii, care constituie o condiție importantă pentru utilizarea eficientă a forței de muncă. Mobilitatea forței de muncă apare atât sub forma intrărilor cât și a ieșirilor. Dar, trebuie să se facă o distincție între fluctuație și circulație.

Circulația forței de muncă reprezintă mișcarea personalului în cursul unei perioade (intrări și ieșiri) determinate de cauze social-economice (pensionare, decese, transferuri etc.).

Stabilitatea personalului se calculează în baza următorilor indicatori:

- a. coeficientul de circulație a lucrătorilor

$$K_a = \frac{N_a}{\square N_s} \quad [2]$$

unde:

N_a – numărul de persoane angajate în perioada de gestiune;

$\square N_s$ – numărul scriptic al lucrătorilor.

- b. coeficientul circulației lucrătorilor după numărul celor concediați

$$K_c = \frac{N_c}{\square N_s} \quad [3]$$

unde:

N_c – numărul de persoane concediate;

$\square N_s$ – numărul scriptic al lucrătorilor.

Metodologia calculării indicatorilor expuși poate fi efectuată în baza întreprinderii S.A „Fabrica de unt” or. Florești. Pentru determinarea acestor indicatori se vor lua în considerație datele inițiale de la întreprinderi. În tabelele de mai jos vom prezenta în tabelele de mai jos.

Tabelul 3

Dinamica personalului la S.A „Fabrica de unt” or. Florești

Indicatorii de stabilitate	Anii				
	2004	2005	2006	2007	2008
Nr. scriptic, $\square N_s$	63	152	195	236	259
Nr. efectiv, N_{ef}	63	152	177	210	251
Nr. lucrătorilor concediați, N_c	2	3	8	4	7
Nr. lucrătorilor angajați, N_a	24	12	42	5	8
Coeficientul prezentării, K_{pl}	1.0	1.0	0.91	0.89	0.97
Coeficientul circulației după nr. nou angajați, K_a	0.381	0.079	0.215	0.021	0.031
Coeficientul circulației după nr. celor concediați, K_c	0.032	0.02	0.041	0.017	0.027

Sursă: Elaborat de autor în baza raportului statistic „I-M numărul și remunerarea salariaților”

Model de calcul pentru anul 2004:

$$K_{pl} = 63 / 63 = 1$$

$$K_a = 24 / 63 = 0.381$$

$$K_c = 2 / 63 = 0.032$$

Situația stabilității personalului la S.A „Fabrica de unt” or. Florești este destul de favorabilă, deci avem o balanță pozitivă, deoarece coeficientul intrărilor este mai mare decât coeficientul ieșirilor.

Rezultatele de mai sus ne arată că dinamica personalului la întreprinderile de prelucrare a laptelui din Nordul Republicii tinde spre o fluctuație activă pozitivă.

Un element destul de important în studiul potențialului uman îl reprezintă utilizarea lui:

1. Analiza utilizării timpului de muncă;
2. Analiza productivității muncii;
3. Salarizarea personalului.

Funcționarea eficientă a unei întreprinderi depinde în mare măsură de gradul de utilizare a forței de muncă.

Pentru a elabora bilanțul utilizării timpului de muncă, în cadrul întreprinderii pot fi calculați următorii indicatori:

1. Fondul de timp calendaristic (Ftc):

$$F_{tc} = \square M_s * Z_c \quad [4]$$

unde:

$\square M_s$ – numărul mediu scriptic al muncitorilor;

Z_c – numărul de zile calendaristice.

2. Fondul de timp tabelar (Ftt):

$$F_{tt} = F_{tc} - Z_{rs} \quad [5]$$

unde:

F_{tc} – fondul de timp calendaristic;

Z_{rs} – numărul total de zile-om de repaus și de sărbători legale.

3. Fondul de timp maxim disponibil (F_{tmd}):

$$F_{tmd} = F_{tt} - Z_{cl} \quad [6]$$

unde:

F_{tt} – fondul de timp tabelar;

Z_{cl} – numărul total de zile-om de concediu legal al lucrătorilor în perioada de calcul.

4. Timpul de muncă efectiv lucrat (F_{ef}):

$$F_{ef} = \square M_{ef} * Z_l \quad [7]$$

unde:

□M_{ef} – numărul mediu efectiv al muncitorilor;

Z_l – numărul de zile lucrătoare în perioada respectivă.

Cea mai mare pondere practică din indicatorii prezentați îl are fondul de timp maximum disponibil. Prin intermediul acestui indicator se evidențiază gradul utilizării timpului de muncă.

Determinăm coeficientul utilizării fondului de timp maxim disponibil (K_{tmd}):

$$K_{tmd} = \frac{F_{ef}}{F_{tmd}} \quad [8]$$

unde:

F_{ef} – timpul de muncă efectiv lucrat;

F_{tmd} – fondul de timp maxim disponibil.

În continuare s-a efectuat un studiu a utilizării resurselor umane la întreprinderile prezentate anterior. Rezultatele studiului efectuat sunt prezentate în tabelele de mai jos.

Tabelul 4

Utilizarea timpului de muncă la S. A „Fabrica de unt” or. Florești

Indicatorii	Anii				
	2004	2005	2006	2007	2008
Nr. scriptic, Ns	63	152	195	236	259
Nr. de zile calendaristice, Zc	366	365	365	365	366
Fondul de timp calendaristic, Ftc	23058	55480	71175	86140	94794
Nr. total de zile-om de repaus, sărbători, Zrs	7056	16720	21645	26904	29267
Fond de timp tabelar; Ftt	16002	38760	49530	59236	65527
Nr. total de zile-om de concediu, Zcl	738	1404	1782	2880	3078
Fond de timp maxim disponibil, Ftmd	15264	37356	47748	56356	62449
Nr. mediu efectiv a muncitorilor, Mef	56	138	179	221	245
Numărul de zile lucrătoare, Zl	254	255	254	251	253
Timpul de muncă efectiv, Fef	14224	35190	45466	55471	61985
Coeficientul utilizării fondului de timp maxim disponibil	93.2	94.2	95.2	98.4	99.2

Model de calcul pentru anul 2004:

$$F_{tc} = 63 \times 366 = 23058$$

$$Z_{rs} = 112 \times 63 = 7056$$

$$F_{tt} = 23058 - 7056 = 16002$$

$$Z_{cl} = 41 \times 18 = 738$$

$$F_{tmd} = 16002 - 738 = 15264$$

$$F_{ef} = 56 \times 254 = 14224$$

$$K_{tmd} = 14224 : 15264 = 93.2\%$$

Rezultatele primite ne demonstrează faptul că majorarea fondului maxim disponibil de timp duce spre eficiența rezultatelor economice ale întreprinderii (ceea ce este analizat în punctul anterior).

Rezultatele primite ne demonstrează faptul că majorarea fondului maxim disponibil de timp duce spre eficiența rezultatelor economice ale întreprinderii (ceea ce este analizat în punctul anterior).

Utilizarea rațională a tuturor resurselor umane asigură funcționarea eficientă a întreprinderilor. Utilizarea timpului de muncă asigură economia lui în procesul de producție. Indicatorul principal care exprimă eficiența utilizării forței de muncă este productivitatea muncii. Acest indicator exprimă utilizarea intensivă a resurselor umane.

Productivitatea muncii este un indice de o mare performanță pentru orice întreprindere. De aceea o deosebită atenție se acordă studierii dinamicii productivității muncii.

Luând în considerație că întreprinderile analizate elaborează o producție neomogenă și prețurile nu sunt stabile în timp calculăm indicele agregat al dinamicii productivității muncii [Blaj, Isfanescu]:

$$I_v = \frac{\sum q_i^1 t_i^1 \sum q_i^0 t_i^0}{\sum t_i^1 \sum t_i^0} \quad [9]$$

Pentru fiecare întreprindere este importantă creșterea producției pe baza creșterii productivității muncii, ceea ce asigură și creșterea eficienței activității economice. După rezultatele din tabelele anterioare observăm că sporul influențat de creșterea productivității muncii este negativ. Deci, creșterea valorii producției se bazează pe diminuarea prețurilor și numărului de lucrători, ceea ce este o tendință negativă și care o putem depista în urma analizei indicatorilor economico – financiari ai întreprinderii.

Analiza productivității muncii la S.A. „Fabrica de unt” or. Florești

N/o	Indicatorii	2004	2005	2006	2007	2008
1.	Valoarea volumului producției marfă, mii lei	12411.4	32117.8	46319.4	57747.4	94939
2.	Nr. scriptic al personalului total ca bază în calcularea productivității muncii	63	152	195	237	259
3.	Nr. scriptic al muncitorilor	50	127	160	195	220
4.	Nr. total de om zile (2x7)	16002	38760	49530	59487	65527
5.	Nr. total de om ore (4x8)	128016	310080	396240	475896	524216
6.	Ponderea muncitorilor în nr. de lucrători, %(3:2)	79.4	83.6	82.1	84.3	85
7.	Nr. mediu de zile lucrate de 1 lucrător, zile	254	255	254	251	253
8.	Durata medie a zilei de lucru	8	8	8	8	8
9.	Productivitatea muncii medie a unui lucrător (lei, 1:2)	197	211.4	237.5	227.3	336.56
10.	Productivitatea medie pe un muncitor (lei, 1:3)	248	252.9	289.5	269.6	431.54
11.	Productivitatea medie pe oră a unui lucrător (lei, 1:5)	96.95	103.5	116.8	121.3	181.1
12.	Productivitatea medie pe zi a unui lucrător (lei, 1:7)	775.6	826.6	935.2	970.7	1448.9

Sursă: Elaborat de autor în baza raportului 1-P

Model de calcul pe anul 2004:

Nr. total de om zile = $63 \times 254 = 16002$

Nr. total de om ore = $16002 \times 8 = 128016$

Ponderea muncitorilor în nr. de lucrători = $50 : 63 = 79.4$

Productivitatea muncii medie a unui lucrător = $12411.4 : 63 = 197$

Productivitatea medie pe un muncitor = $12411.4 : 50 = 248$

Productivitatea medie pe oră a unui lucrător = $12411.4 : 128016 = 96.65$

Productivitatea medie pe zi a unui lucrător = $128016 : 254 = 775.6$

Analizând tabelul depistăm că volumul producției marfă înregistrează creșteri destul de mare dacă în anul 2004 valoarea volumului producției marfă constituia 12411.4mii lei atunci în 2008 - 94939, ce înseamnă o creștere de 7 ori. Acest fapt se datorează majorarea numărului scriptic al personalului total ca bază în calcularea productivității muncii care a condus și spre majorarea atât a productivității muncii lucrătorilor cât și a muncitorilor.

În tabelul 6 este prezentată gestiunea sporului productivității muncii la S. A. „Fabrica de unt” or. Florești.

Sporul productivității muncii la S.A. „Fabrica de unt” or. Florești

Indicatorii	Anii				
	2004	2005	2006	2007	2008
Volumul de producție pe anul curent cu preț curent, mii lei	12538	33849	46319.4	57747.4	94939
Volumul de producție pe anul curent cu prețul anului de bază, mii lei	17106.4	46842.7	56899.9	69869	80168.6
Nr. scriptic mediu al lucrătorilor luat ca bază în productivitatea muncii	63	155	195	237	259
Indicile dinamicii productivității muncii	*	1.5	1.33	1.241	1.27
Productivitatea muncii în prețurile perioadei respective	199	218.38	237.53	243.66	366.56
Indicile dinamicii productivității muncii		1.09	1.088	1.026	1.5
Majorarea (micșorarea) productivității muncii, %		9	8.8	2.6	50
Spor total, mii lei (Q)		21311	12470.4	11428	37191.6
Spor influențat de creșterea prețurilor, mii lei (Q')	-4568.4	-12993.7	-10580.5	-12121.6	14770.4
Spor influențat de creșterea productivității muncii, mii lei (Q'')		15996	14314.95	13573	17060.33
Spor influențat de creșterea numărului lucrătorilor, mii lei (Q''')		18308	8735.2	9976.25	5360.52
Ponderea (%) Q'		-61	-84.8	-106	39.7
Q''		75	114.8	118.7	45.9
Q'''		86	70	87.3	14.4

* datele nu sunt disponibile

Sursă: Elaborat de autor

Eficiența activității economice este asigurată în cea mai mare măsură de creșterea productivității muncii. Din analiza datelor se observă că în baza principalilor parametri (creșterea productivității muncii, creșterea numărului lucrătorilor) are loc o creștere a sporului productivității muncii, dar sporul influențat de creșterea prețurilor duce la o rată de micșorare a sporului total. Însă, acest efect, nu influențează negativ asupra indicatorilor economici ai întreprinderii analizate.

Deci, după câte observăm din analiza efectuată mai sus, S.A. „Fabrica de unt” or. Florești are o dinamică pozitivă a potențialului uman. Anume de resursele umane depind și rezultatele economice ale întreprinderii.

Bibliografie

1. Andrei, Liviu C. Economie politică și politici economice. București. Ed. Economică, 1999.

2. Andronic, Bogdan-Constantin. Performanța firmei. Iași. Ed. „Polirom”, 2000
3. Bărbulescu, Constantin; Gavrilă, Tatiana. Economia și gestiunea întreprinderii. București. Ed. Economică, 1999
4. Blaj, I; Ciornâi, N. Economia firmelor contemporane. Chișinău. Ed. Prut Internațional, 2003
5. Экономика фирмы. Москва. Юнити, 2003
6. Экономика предприятия. Под редакцией профессора А.С. Пелиха. Ростов-на-Дону. Феникс, 2002
7. Экономика предприятия. Под редакцией А.Е Карлика и М.Л. Шухгальтера. Москва. ИНФРА – М, 2002

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

С. А. АРУТЮНЯН, *старший преподаватель,
Астраханский государственный университет*

The tourism policy, implemented by the state, determines the contribution of the tourism market to the socio-economic and cultural development and realization of the existing potencies of the national economy. In this context, the enquiry into Externalities of the tourism market will provide a more effective regulation of this market, at the same time contributing to the growth in the public welfare.

Любое общество сталкивается с проблемой координации экономической деятельности отдельных субъектов, что обусловлено стремлением к максимально эффективному использованию имеющихся в его распоряжении ресурсов. В принципе существует два способа такой координации. Первый — это централизованное руководство на основе плановости, второй — стихийное саморегулирование, свойственное рыночной экономике.

В условиях рыночной экономики координация экономической деятельности происходит стихийно, поскольку субъекты хозяйствования не стремятся заранее согласовать свои действия друг с другом. В основе координации здесь лежит принцип добровольного сотрудничества. Взаимодействие между производителями и потребителями, продавцами и покупателями во всем разнообразии их экономической персонификации осуществляется через рыночные сделки.

До тех пор пока сохраняется реальная свобода добровольного обмена, рыночная форма организации экономической деятельности, как правило, не допускает вмешательства одних субъектов в деятельность других, т. е. исключает принуждение. Потребители свободны в выборе продавцов, а те, в свою очередь, в выборе покупателей.

Обычно, говоря о рыночной сделке, мы предполагаем, что ее результаты затрагивают интересы лишь тех лиц, которые в ней участвуют. Однако иногда последствия частной сделки оказывают влияние на экономическое положение третьих лиц, не принимавших в ней участия. Эти лица в одних случаях извлекают выгоду, а в других несут издержки, но рыночная цена этого не отражает. Иными словами, действительные издержки или выигрыш здесь всегда больше тех, которые заложены в рыночной цене. Поэтому она неспособна дать достоверную информацию о выгодах и издержках, и в результате распределение ресурсов окажется неэффективным. Отсутствие точной информации о выигрыше приведет к неполному использованию ресурсов, и товар будет производиться в количестве, меньшем необходимого. При неучтенных издержках, наоборот, связанные с ними товары будут выпускаться в избытке. Если, к тому же, принять во внимание принцип добровольного сотрудничества, то в ситуации внешних эффектов он не соблюдается, поскольку третьи лица вовлекаются в последствия сделки не по своей воле.

Теория внешних эффектов (экстерналий) все еще слабо освещена в отечественной экономической литературе, хотя в мировой науке она давно и плодотворно развивается. Интерес к проблеме внешних эффектов сформировался к началу 20-х г. XX в. Одним из первых исследователей этой проблемы был Артур Пигу, который рассматривал внешние эффекты с позиций нарушения условий конкурентного равновесия в рыночной экономике и поиска путей воссоздания этих условий. Артур Пигу подробно рассматривал понятие «внешний ущерб» и «издержки перелива». Существование побочных услуг¹¹, под которыми Пигу понимает ситуации, когда один индивид, оказывая другому индивиду определенную услугу, случайно предоставляет побочные услуги другим индивидам, приносящим им либо выгоду, либо ущерб.

К. Эрроу относил внешние эффекты к причинам, вследствие которых конкурентная рыночная система не может обеспечить достижение Парето – оптимального распределения ресурсов. Экстерналии существуют по той причине, что действия человека преследующего свои цели, могут иметь побочный результат, оказывающий воздействие на состояние других лиц. Под внешними эффектами понимается непосредственное воздействие одного процесса на другой, то есть внешними эффектами не является воздействие через систему цен.

Дэвид Уиткомб отмечает, что внешние экономические эффекты имеют место во всех случаях, когда деятельность одного предприятия вызывает издержки или выигрыши у другого предприятия, за которые предприятие – источник в условиях рыночной экономики ничего не платит или не получает никакой компенсации¹².

Внешние эффекты – это издержки и выгоды, которые распространяются на людей, непосредственно не осуществляющих материальных или денежных затрат, но использующих побочные результаты деятельности других.

В последние годы концепция внешних эффектов получило широкое распространение, что можно связать с появлением новых видов экстерналий.

Американские ученые С.Уинтер и Р.Нельсон, отмечают: «Процессы изменений непрерывно подбрасывают все новые «побочные эффекты» в режиме, при котором идет технический прогресс и организационная структура эволюционирует в ответ на изменения спроса и предложения, возникают новые нерыночные взаимодействия, а старые - исчезают»¹³.

¹¹ Пигу А. С. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985, Т.1.С.251

¹² D. Whitcomb. Externalities and Welfare. N.-Y. – Lnd., Columbia Univ.Press, 1972.

¹³ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.

В зависимости от характеристики влияния на благосостояние третьего лица внешние эффекты делятся на: положительные и отрицательные.

Положительный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим экономическим агентам, которые не участвуют в процессе потребления или производства. Положительные внешние эффекты являются позитивными воздействиями участвующих в сделке экономических агентов на третьих лиц. Фактически они означают не выявленное в данной сделке производство определенного блага без соответствующей его оплаты.

Отрицательный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки других экономических агентов, которые не участвуют в процессе производства, либо потребления товара, услуги.

Отрицательные внешние эффекты являются негативными воздействиями участвующих в сделке экономических субъектов на третьих лиц. Фактически это означает не выявленное в данной сделке использование определенных ресурсов без соответствующей их оплаты.

Рассмотрим внешние эффекты применительно к рынку туристских услуг.

Внешние эффекты представляют собой издержки и выгоды, которые неизбежно связаны с производством, реализацией и потреблением туристских услуг, однако каждый участник туристского рынка стремится эти издержки переложить на других, а выгоды присвоить себе.

Гаагская декларация по туризму гласит: «Туризм может быть эффективным средством содействия социально-экономическому росту страны, если одновременно принимаются необходимые меры для того, чтобы решить наиболее срочные национальные задачи и позволить национальной экономике достигнуть приемлемого уровня самообеспечения...»¹⁴.

Признано, что туризм следует развивать и управлять им на контролируемой, комплексной и устойчивой основе, применяя принципы научно-обоснованного планирования.

Благодаря такому подходу туризм может принести значительные экономические выгоды, не порождая при этом каких-либо серьезных экологических или социальных проблем, а туристские ресурсы будут сохраняться для постоянного использования в будущем.

Туризм как одна из крупнейших отраслей мировой экономики находится в тесном взаимодействии с окружающей средой, ибо эффективность развития туристской индустрии в значительной степени зависит от благоприятного состояния окружающей среды. Его развитие возможно лишь на принципах рационального природопользования, снижения отрицательного воздействия на окружающую среду.

Туризм взаимосвязан с социальной сферой, так как он является основным фактором оздоровления нации. Зачастую для многих развивающихся стран именно туризм становится основополагающей отраслью, приносящей значительный вклад в социально-экономическое развитие.

В методических рекомендациях ООН и ЮНВТО по национальному и региональному планированию туризма выделяется три основных причины, побуждающих развивать туризм и рекреацию:

- 1) причины экономического характера (туризм способствует стабильному экономическому развитию);
- 2) социальные причины, так как туризм способствует воспроизводству духовных и физических сил людей, сохранению исторического наследия, развитию и сближению культур, созданию новых рабочих мест, улучшению качества жизни населения;
- 3) причины экологического характера, так как туризм способствует сохранению окружающей среды.

В то же время туризм является индустрией, широко использующей достаточно большое количество различных видов ресурсов. А в отсутствие надлежащего планирования и управления развитие туризма может привести к серьезным социально-экономическим и экологическим проблемам.

Туризм как особый вид деятельности по предоставлению услуг отдыха и оздоровления, а также в силу его специфики, обладает как положительным, так и отрицательным эффектом. Последний проявляется в данных условиях все более масштабно, а последствия отрицательного воздействия туризма на окружающую среду могут стать необратимыми.

Можно выделить целый ряд отрицательных внешних эффектов развития туризма как для экологии, так и для социально - экономической сферы:

- нарушение природных связей в цепочке: воздух, вода, земная поверхность и живые организмы;
- интенсивное (в ряде случаев неконтролируемое) использование природных ресурсов;
- интенсивное загрязнение окружающей среды;
- эрозия почвы и берегов водных акваторий;
- интенсивный рост уровня шума и вибраций;
- необоснованное увеличение плотности населения в туристско-рекреационных центрах;
- чрезмерное использование естественных областей (лесов, озер и др.);
- утрата традиционных видов деятельности, традиционного хозяйственного уклада, изменение местной индивидуальности и ценностей, и др.

Отрицательное воздействие туризма сказывается в экономической и социальной сферах. Развитие туризма в экологически неблагоприятных территориях — это не только потеря дохода от данного вида деятельности, но и снижение эффективности отдыха и оздоровления.

При отсутствии долгосрочной научно-обоснованной концепции развития туризма и его полной коммерциализации все более явно проявляются отрицательные социальные последствия туристской деятельности:

- изменение привычного образа жизни и традиций населения;

¹⁴ Гаагская декларация по туризму // Материалы межпарламентской конференции по туризму. — Гаага, 1989.

- изменение психологии потребления материальных благ;
- увеличение уровня преступности, наркомании и проституции;
- привнесение в страну вредных привычек и несвойственного ей образа жизни;
- изменение нравственных ориентиров молодежи;
- использование туризма как средства незаконной миграции населения и др.

Основные положительные и отрицательные внешние эффекты развития туризма (экстерналии) можно представить в виде экспертного сравнительного анализа в нижеследующей таблице.

Внешние эффекты (экстерналии) развития туризма

Положительные внешние эффекты	Отрицательные внешние эффекты
Экология	
<ul style="list-style-type: none"> - прямые финансовые взносы в охрану окружающей среды, поступающие в виде платы за посещение парков и заповедников, ловлю рыбы и пр.; - поддержка и развитие особо охраняемых природных территорий; - замещение природоёмких и экологически опасных отраслей экономики в отдельных регионах и странах с эколого-ориентированным туризмом, в том числе аграрным и экологическим; - смягчение воздействия на природу; - рационализация землепользования; - охрана редких видов и экосистем и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - интенсивное потребление водных ресурсов для обеспечения гостиниц, бассейнов, прямого потребления туристами; - деградация и истощение земельных ресурсов в результате интенсивного строительства жилья, дорог, аэропортов, связанного с туризмом и отдыхом, и использования земельных ресурсов в качестве строительного материала для создания жилищной инфраструктуры; - увеличение загрязнения атмосферы в связи с увеличением международных туристских перевозок всеми видами транспорта; шумовое загрязнение от транспортных средств; - воздействие на биологическое разнообразие; - увеличение потребления энергии в связи со строительством новых объектов туристской инфраструктуры; - «эстетическое загрязнение», связанное с тем, что часто курортные комплексы конфликтуют с природной средой и архитектурным стилем.
Социально-культурная среда	
<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение культурного обмена между народами мира, укрепление мира на Земле; - укрепление местных сообществ за счет сохранения и развития различных фестивалей местной культуры и пр.; - создание общественных услуг и удобств, которые без развития туризма не были бы доступны; - сохранение культурных и исторических традиций, как факторов, привлекательных для развития туризма; - психическая и физическая рекреация; - создание рабочих мест и др.; 	<ul style="list-style-type: none"> - изменения местной индивидуальности и ценностей в результате коммерциализации местной культуры; - конфликты культур, вызванные экономическим неравенством между туристами и местным населением, поведением туристов; - нанесение вреда культуре, вследствие вандализма, Нелегального вывоза предметов культурного наследия; - конфликт из-за использования природных ресурсов; - развитие преступности, связанное с урбанизацией территорий в результате развития массового туризма; - изменение условий работы, найма и др.
Экономика	
<ul style="list-style-type: none"> -увеличение доходов, поступающих в регионы, развивающие туризм; - мультипликативное воздействие на экономику; - создание новых рабочих мест; - привлечение инвестиций в развитие инфраструктуры и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - увеличение затрат на развитие местной инфраструктуры за счет средств местных бюджетов (налогоплательщиков); - рост цен за счет увеличения спроса со стороны туристов на основные товары и услуги; - экономическая зависимость от туризма, характерная для многих регионов, для которых туризм является одним из немногих способов поддержания экономики; - сезонность туризма создает экономические проблемы в регионах, сильно зависящих от туристской индустрии, рост безработицы «вне сезона» и др.

Совершенно очевидно, что отрицательные внешние эффекты - явление реальное и что компенсироваться они могут лишь развитием современной туристской инфраструктуры и индустрии.

Негативное воздействие туризма испытывают на себе многие развивающиеся страны, и особенно те, которые не обладают достаточными техническими и финансовыми возможностями для восполнения израсходованных туристами ресурсов и удаления произведенных ими бытовых отходов. Такие отходы по своему объему зачастую намного превосходят те, которые образуются в ходе повседневной деятельности всего населения страны, являющейся объектом туризма.

Наличие внешних эффектов свидетельствует о том, что истинная предельная полезность туристских услуг с точки зрения общества и с точки зрения рынка различна. Возникновение экстерналий указывает на недостатки в работе рыночного механизма, нередко связанные просто с отсутствием определенных рынков, что приводит к фактически бесплатному использованию некоторых специфических ресурсов и неоплачиваемому производству определенных благ.

Такое положение вызывается тем, что осуществление имеющих внешние эффекты действий по сути дела означает в неявном виде использование производителями права на совершение подобных действий. А это означает, в сущности, наличие права собственности на соответствующий ресурс или продукт, какой бы особый вид этот ресурс

ни принимал. Но пока такие права собственности не выявлены, они не могут найти отражения в рыночных сделках. Таким образом, неопределенность, размытость подобных прав собственности может являться препятствием в эффективной работе рыночного механизма и нередко вызывает столкновение интересов различных групп экономических субъектов. Следовательно, четкое определение прав собственности является одной из важных предпосылок решения проблемы экстерналий.

Как было показано выше, сущность проблемы внешних эффектов на рынке туристских услуг заключается в неэффективном размещении и использовании ресурсов и продуктов на рынке туристских услуг вследствие расхождения частных и социальных издержек либо частной и общественной выгоды.

Движение к эффективному выпуску обеспечивается путем интернализации внешнего эффекта, т. е. трансформации издержек или выигрышей сторонних субъектов в издержки или выигрыши субъектов, деятельность которых вызвала внешний эффект.

Иными словами, экономический субъект, деятельность которого порождает внешний эффект, должен нести издержки в полном объеме, а не перекладывать их на третьих лиц (как это происходит в случае негативной экстерналии), либо получать компенсацию за предоставление непредвиденной полезности третьим лицам (как в случае позитивной экстерналии).

В теории внешних эффектов известны два альтернативных подхода к проблеме интернализации.

Подход А. Пигу основан на признании разрыва между частными и общественными предельными издержками. Этот разрыв служит причиной неэффективного распределения ресурсов и объясняет существование внешнего эффекта. Согласно Пигу, отрицательные внешние эффекты устраняются, когда их виновники облагаются налогом в размере причиненного ими предельного общественного ущерба. Такое решение проблемы интернализации требует участия государства в форме взимания, так называемого налога Пигу. В результате будут скорректированы дефекты рынка, которые невозможно устранить иным путем.

Альтернативный подход к интернализации был предложен Р. Коузом, одним из наиболее убежденных и серьезных критиков концепции А. Пигу. Коуз как юрист считал учение Пигу ошибочным в первую очередь потому, что в нем не была учтена в должной степени взаимосвязь экономики и права. Пигу в своих рассуждениях исходил из существующей системы прав собственности как данной и не видел в ней источника, постоянно продуцирующего внешние эффекты. Существующая система прав собственности определяет пространство, в рамках которого участник рынка действует для достижения собственной выгоды. Решение проблемы, по мнению Р. Коуза, состоит в совершенствовании правовой системы, способствующей интернализации внешних эффектов и освобождению общества от дополнительных издержек.

Формирование прав собственности на объекты окружающей среды и природные ресурсы способствует интернализации отрицательных внешних эффектов через переговоры между заинтересованными сторонами. Хотя разграничение прав является существенной предпосылкой рыночных операций, конечный результат, максимизирующий ценность производства, оказывается не зависящим от правового решения. Эта идея, в несколько преобразованном Дж. Стиглером виде, получила название теоремы Коуза. Суть ее состоит в том, что при отсутствии непроизводительных издержек проблемы внешних эффектов могут решаться путем переговоров между вовлеченными в экстерналию сторонами независимо от установленных первоначально прав собственности.

Итак, согласно Коузу, решение проблемы внешних эффектов состоит в расширении, дополнительном формировании прав собственности.

Практическая значимость подхода к интернализации внешних эффектов с позиции прав собственности, как и подхода Пигу, заслуживает скептической оценки. Прежде всего негативные последствия экономической деятельности могут быть зафиксированы лишь тогда, когда налицо пострадавшие и виновники. В действительности, далеко не всегда тот или иной субъект ощущает себя пострадавшим. Часто трудно или невозможно точно оценить размер нанесенного ущерба (особенно с учетом отдаленных во времени и пространстве последствий) и обнаружить источник негативного воздействия, а значит переговоры оказываются нереальными. Иногда сомнительными или спорными являются сами права собственности.

При ведении переговоров могут возникать внутренние проблемы и противоречия. В реальной жизни каждая из договаривающихся сторон обычно состоит из более чем одного участника. Непроизводительные издержки могут оказаться у одной из сторон больше, чем у другой. Одним из наиболее часто упоминаемых препятствий к успешному ведению переговоров является асимметричная информация – положение, при котором одна часть участников рыночной сделки располагает важной информацией, а другая часть нет¹⁵. Считается, что виновные в негативных экстерналиях склонны преувеличивать свои издержки на предотвращение неблагоприятных последствий своей деятельности, а их жертвы — преувеличивать размеры своего ущерба. Это позволяет сделать вывод, что частные переговоры могут быть успешными для решения лишь краткосрочных или локальных проблем, связанных с внешними эффектами. Но при решении крупномасштабных трансграничных и глобальных проблем, они оказываются бессмысленными.

Таким образом, сопоставление отрицательных и положительных внешних эффектов показывает эффективность влияния туризма на окружающую экономическую и социальную жизнь, а их наличие определяет необходимость государственного вмешательства на рынок туристских услуг.

Библиография

1. Пигу А. С. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985, Т.1.С.251
2. D. Whitcomb. Externalities and Welfare. N.-Y. – Lnd., Columbia Univ.Press, 1972.

¹⁵ Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2003. – 572с

3. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.
4. Гагская декларация по туризму // Материалы межпарламентской конференции по туризму. — Гаага, 1989.
5. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2003. – 572с

GESTIUNEA TERMINALELOR - STRATEGII MANAGERIALE

Dan BALAMACI, drd., ULIM

Seaports play extremely important role in formation of transport system of the country, development of foreign economic relations. In article development of strategy of management by the sea terminal is examined

CMRPT reprezintă în sine un obiect tehnic complicat, care conține multiple și diverse subsisteme (teritoriul terminal, complexul de construcții și clădiri, mijloace tehnice pentru prelucrarea încărcăturii, sistemul de asigurare informațională etc.) și elementele care au o structură determinată, reunită pentru îndeplinirea funcțiilor concrete de transformare a fluxurilor de materiale.

Cu toate acestea, în scopuri și probleme CMRPT se orientează spre optimizarea sistemului de transport regional, element al căruia el este și trebuie să se adapteze la orice schimbare a acestui sistem legată de acumularea, prelucrarea încărcăturilor, repartizarea și deservirea încărcăturii. De aceea, CMRPT trebuie să fie examinată nu separat, ci ca un tot întreg al sistemului de gestiune, care formează cerințe de organizare, tehnice și economice față de sistemul de transport al CMRPT, stabilește scopurile și criteriile optime de funcționare a acestuia, dictează cerințele de prelucrare a încărcăturii.

Scopurile principale ale folosirii CMRPT în sistemele de transport ale complexelor de transport regionale pot fi considerate următoarele:

- Micșorarea cheltuielilor de transport la transportarea încărcăturii;
- Nivelul maximal de deservire a fluxurilor de încărcăturii;
- Mărirea ariei geografice a pieții de transport;
- Posibilitatea activității continue a SUT al țării și regiunii;
- Asigurarea unei politici flexibile de deservire a fluxurilor de încărcături, mai ales în sistemele coridoarelor internaționale de transport.

Procesul de gestiune a transportului la CMRPT poate fi privit ca conducerea operațiunilor legate de prelucrarea încărcăturilor (dirijare operațională) și coordonarea serviciilor conexe, care asigură într-un mod sau altul funcționarea efectivă a CMRPT.

Principiile de dirijare principale referitoare la prelucrarea încărcăturilor la CMRPT, urmează a fi considerate:

- Planificarea – împărțirea CMRPT în zone de bază de lucru și stabilirea consecutivității trecerii încărcăturii prin aceste zone;
- Raționalitatea – planificarea mișcării fluxului material în cazul reducerii cantității de operațiuni până la valoarea minimală necesară și lichidarea încărcăturilor de retur;
- Abordarea sistematică – stabilirea trecerii încărcăturilor prin CMRPT trebuie să fie legată de specificul fluxurilor încărcăturilor de intrare și ieșire, luând în considerare toate caracteristicile lor;
- Folosirea efectivă a resurselor – păstrarea încărcăturii la CMRPT trebuie să asigure folosirea maximală a suprafețelor depozitelor și ale platformelor;
- Nivelul optimal de utilare tehnică – alegerea utilării tehnice trebuie să fie dictat de însăși specificul CMRPT, al încărcăturilor prelucrate și raționalității economice;
- Universalizarea echipamentului – utilajul de transport și ridicare trebuie să îndeplinească diferite operațiuni tehnologice, pentru a reduce parcul utilajului de transbordare la CMRPT până la minimum etc.

Procesul de gestionare a transportului la CMRPT cuprinde sferile interdependente și interconexe ale sistemului terminal – dirijarea operativă a prelucrării încărcăturilor și coordonarea logistică, care asigură atingerea funcționării optime a CMRPT. Aspectul operativ al gestiunii este legat de dirijarea nemișcătoare a intensității fluxului de încărcături și gestionarea operațională a prelucrării fluxului de încărcături la CMRPT:

- Planificarea procesului de prelucrare a fluxului de încărcături;
- Organizarea procesului de prelucrare a fluxului de încărcături;
- Controlul asupra procesului de prelucrare a fluxului de încărcături;
- Reglementarea procesului de prelucrare a fluxului de încărcături.

Aceste cerințe trebuie să devină principale la alegerea metodologiei procesului de descriere a sistemului de gestionare (modelare) a activității la CMRPT.

Structura modelului de gestionare a procesului de dirijare a transportului se bazează pe dirijarea intensității prelucrării fluxurilor materiale de încărcături în cazul schimbării fluxului de transport.

Dificultatea organizării procesului de gestionare a transportului la CMRPT constă în aceea, că necesită coordonarea funcțiilor componentei maritime, operațiunilor cu încărcături și distribuirea fizică a fluxurilor de încărcături.

Procesul de gestiune a transportului la CMRPT poate fi împărțit în:

- Operațiuni legate cu funcția de coordonare de transport și logică a activității transportului naval și terestru;
- Operațiuni legate de prelucrarea încărcăturii și de circulația respectivă a documentelor.

Procesul de gestiune a transportului la CMRPT cuprinde sferile interdependente și interconexe – de dirijare operativă a prelucrării încărcăturii și coordonarea logistică, care asigură funcționarea optimală a CMRPT.

Funcția de coordonare a gestiunii transportului este simultaneitatea optimală a fluxurilor de încărcături intrate și ieșite de pe CMRPT, orientate spre folosirea tehnicii mobile de transbordare, folosindu-se la maximum capacitățile depozitelor și cu reducerea la minim a cheltuielilor de transport și logistice.

Abordarea gestiunii transportului la dirijarea fluxului material de încărcături aplicată CMRPT se bazează pe dirijarea întregului proces de prelucrare a încărcăturilor în limitele sistemului unic de organizare și gestiune.

În așa mod, procesul de gestiune a transportului la CMRPT este mai amplu decât cel tehnologic și include în sine următoarele elemente:

1. mecanizarea lucrărilor de încărcare și descărcare, reducerea staționării neproductive a mijloacelor de transport pentru încărcare și descărcare, prin urmare a cheltuielilor de circuit;
2. folosirea parțială a purtătorilor de mărfuri externi în calitate unitare de depozitare a încărcăturii;
3. reducerea timpului la completarea locurilor mari de încărcături;
4. reglementarea frecvenței și ritmului de lucru al transportului.

În legătură cu aceasta, trebuie de formulat metodică complexă de gestiune a CMRPT pe modelul formării nodului regional de distribuire a transportului, care prevede evidența parametrilor cantitativi și calitativi al activității CMRPT, de elaborat sistemul de gestiune pentru automatizarea regiunilor raționale de modificare a parametrilor de bază ai CMRPT în cazul diferitor sisteme de restricții externe, atât pentru componenta maritimă, cât și pentru celelalte componente ale portului. De asemenea, trebuie de generalizat toți indicatorii și de creat un sistem informațional de gestiune în punctele de interacțiune a transportului terestru și maritim, care lucrează la o scară reală de timp, funcționează pe principiile prelucrării integrate a datelor și ale metodelor matematice moderne de modelare a proceselor reale.

Bibliografie

1. Coșerin Florinel. Managementul din industria transportului naval (în coautor). Analele ASEM, IV, ed.ASEM, Chișinău, 2006, p.57-62.
2. Coșerin Florinel. Transportul naval în România. Sumposia Professorum, seria Economie. ULIM, Chișinău, 2006, p.101-106

INSTRUMENTARUL DE ESTIMARE A EFICIENȚEI ACTIVITĂȚII FINANCIARE IN CADRUL MANAGEMENTULUI CORPORATIV

Oana BOCANETE, drd. ULIM

In article features of the finance of corporation in the general structure are revealed, the system of tools of a rating of a management efficiency by the finance of corporation, on the one hand as major component of the financial mechanism, and on the other hand as tool of increase of a level of financial management of corporation is proved.

Aprecierea situației companiei pe piață presupune utilizarea unei caracteristici, care nu depinde de activitatea concretă și de tipurile mijloacelor fixe și circulante. Studiarea structurii capitalului permite compararea companiilor în condițiile relațiilor de piață.

Prețul capitalului se numește suma totală a mijloacelor ce trebuie plătite pentru utilizarea unui anumit volum de resurse financiare, exprimată în procente față de acest volum. Definiția prețului capitalului nu se reduce doar la calcularea procentelor, ce trebuie plătite posesorilor de resurse financiare, dar și caracterizează norma de rentabilitate pe care trebuie s-o asigure compania ca să nu-și reducă prețul pe piață.

Prețul capitalului poate fi determinat și ca normă a profitului în limite de timp comparabile. Prețul capitalului companiei caracterizează: costul resurselor utilizabile și valoarea companiei pe piața de investiții, produse, capital.

Examinarea structurii companiei arată că fiecare element structural al acesteia își are prețul său, precum și cota sa în suma totală a resurselor financiare. Prețul capitalului pentru totalitatea elementelor lui structurale (PK) se calculează ca sumă ponderată din toate sursele:

$$PK = \sum_i SM_i \times Y_i$$

unde SM_i este prețul sursei i (de resurse financiare);

Y_i ponderea sursei i în suma lor totală.

Prețul capitalului se calculează, de regulă, în procente conform datelor contabile și analizei financiare. Evident că structura capitalului determină prețul lui, de aceea formarea corectă a structurii indicatorilor capitalului companiei este necesară, dar insuficientă în condițiile funcționării ei eficiente, deoarece companiile cu structură omojenă a capitalului pot avea rezultate financiare cu totul diferite.

Structura capitalului se stabilește prin coraportul dintre:

- 1) mijloacele proprii și de împrumut și structura lor;
- 2) cheltuielile convențional constante și variabile pentru producerea unei unități de produs.

Structura capitalului se estimează după sursele lui. Pot fi delimitate trei surse de capital: mijloace de împrumut, capital propriu, profitul rezervat (fondurile de mijloace proprii și profitul nerepartizat).

Prețul mijloacelor de împrumut (CR) (credite bancare, datorii creditare) se calculează după formula:

$$CR = b \times h$$

unde b este mărimea dobânzii la credit (împrumut); h – coeficientul ce obține valoarea: 1 – dacă legislația prevede că tipul dat al mijloacelor de împrumut nu sunt supuse impozitării, sau intră în costul producției; $(1 - s)$ – dacă legislația prevede că tipul dat al mijloacelor de împrumut este supuse impozitării (s - rata impozitului pe profit).

În cazul societății pe acțiuni prețul capitalului acționar se determină prin coraportul dintre acțiunile simple și cele privilegiate.

Prețul acțiunilor privilegiate (K_1) se stabilește ca sumă a dividendelor la acțiunile privilegiate (V_1) către suma mobilizată de vânzare a acestor acțiuni P_1) după formula:

$$K_1 = V_1 / P_1.$$

Prețul acțiunilor simple (K_2) se determină ca suma dividendelor la acțiunile simple (V_2) raportată la suma mijloacelor de la mobilizarea vânzărilor acestor acțiuni (P_2) și profitul nerepartizat al corporației (H_1), ținând cont de ritmul de prognoză al creșterii dividendelor (g), după formula:

$$K_2 = g + (V_2 / P_2 + H_1).$$

Profitul nerepartizat se folosește pentru a fi investit în dezvoltarea companiei cu scopul obținerii veniturilor în viitor. Aceasta se poate solda cu reducerea dividendelor și riscuri. Plata dividendelor suplimentare din profitul nerepartizat pentru acționar înseamnă, în primul rând, venitul real, iar în al doilea rând, un venit real, iar în al treilea - posibilitatea fie de a procura acțiuni suplimentare de la aceeași corporație, fie să le depună în alte investiții financiare, ceea ce poate duce la creșterea venitului sșu global în mai mare măsură decât în cazul când ar primi plata respectivă. Însă dividendele plătite pentru companie înseamnă resurse financiare înstrăinate, resurse care ar fi putut aduce profit suplimentar și în final să contribuie la creșterea veniturilor fiecărui acționar.

Prețul profitului nerepartizat (K_3) se calculează la general după formula:

$$K_3 = V_1 / [M_1 \times (1 + (k + k_1))],$$

unde M_1 este mărimea profitului nerepartizat; V_1 - mărimea dividendelor ce ar fi putut fi plătite suplimentar acționarilor; k - rata medie a dobânzii pe piață; k_1 - coeficientul de corectare, ținând cont de influența inflației.

Prețul oricărui altui activ financiar (P) în cazul nivelului dat al venitului acceptabil p și veniturilor V pe parcursul a mai multor ani N se calculează după formula:

$$P = \sum_{k=1}^N \left(D_k / (1 + p)^k \right)$$

Evaluarea diverselor componente ale capitalului și stabilirea prețului lui total la valoarea ponderată permite calculul venitului pentru distribuire (VR), adică suma totală a mijloacelor cheltuite pentru deservirea capitalului propriu și atras, numeric egal cu suma:

- 1) dobânzilor, plătite timp de un an pentru utilizarea surselor de mijloace atrase;
- 2) dividendelor plătite;
- 3) profitului reinvestit.

Această mărime se determină conform sumei venitului global, din care se scade impozitul pe profit și alte defalcări obligatorii din profit. Se poate introduce noțiunea de preț al corporației (P_2), calculat din valoarea:

$$P_2 = VP / SK,$$

unde SK este prețul mediu ponderat al capitalului.

Prețul businessului (P_2) se estimează prin coraportul dintre profit (P) și prețul mediu ponderat al capitalului (SK) conform expresiei:

$$P_3 = P / SK$$

Profitul net din punct de vedere al teoriei capitalului reprezintă plata pentru capital, care se împarte între acționari, creditori și fondatori. Profitul net reprezintă o parte a venitului în expresie absolută, ce corespunde sumei totale a mijloacelor ce trebuie plătite pentru utilizarea unui anumit volum de resurse financiare.

Calcularea prețului capitalului corporației, businessului se poate efectua după totalurile perioadelor precedente (prețul curent) și după valorile prognozate viitoare sau de alternativă. Aceasta se face pentru aprecierea variantelor de dezvoltare, activitate investițională, poziții pe piață. Prețul capitalului determină nivelul cheltuielilor pentru menținerea potențialului economic al corporației, companiei, structurii tradiționale a surselor de mijloace, cerințelor investitorilor și creditorilor, politicii în domeniul dividendelor. Sensul economic al prețului rezidă în următoarele: corporația poate lua decizii cu caracter investițional, nivelul de rentabilitate al cărora nu trebuie să fie scăzut de valoarea prețului capitalului ei (SK).

Prețul capitalului nu este o valoare constantă, ea depinde de structura capitalului, de prețul unor surse aparte, de conjunctura pieței etc. Din considerente generale este evident că corporației îi este avantajos să reducă prețul capitalului, pentru aceasta sporește posibilitățile ei investiționale.

Sarcinile de optimizare a structurii capitalului prevăd prețuri maxime pentru business și companie și minimizarea prețului capitalului. Atingerea reală a valorilor maxime (minimale) depinde de mulți factori, adesea neformali și dificil de calculat. De regulă, se înaintează sarcina de a se estima mai multe căi de reducere satisfăcătoare (nu minimală) a prețului capitalului, bazată pe optimizarea structurii capitalului, care se numește restructurare a capitalului.

Restructurarea capitalului se efectuează pe două căi:

- 1) modificarea ponderii anumitor surse, inclusiv:
 - schimbarea termenelor de stingere a creditelor;
 - majorarea cotei împrumuturilor pe termen lung și reducerea cotei celor pe termen scurt;
- 2) reorganizarea corporației procedând la comasarea sau divizarea capitalului persoanelor juridice.

Optimizarea structurii capitalului odată cu modificarea ponderii anumitor surse presupune, în primul rând, modificarea coraportului dintre elementele componente ale capitalului.

Optimizarea structurii capitalului se bazează pe faptul că prețul capitalului propriu (S) și al celui de împrumut nu sunt constante și cresc odată cu creșterea cotei lor în capitalul general al corporației (companiei) în mod neliniar. Conform datelor estimate dependența prețului capitalului propriu și de împrumut, de cota lor în capitalul total, poate fi aproximată cu dependența parabolică de coeficienții, stabiliți pentru întreprinderea concretă cu ajutorul metodelor analizei de corelație și regresive.

Pentru optimizarea structurii capitalului pot fi utilizați de asemenea coeficienții structurali, ce reflectă dependența reciprocă a profitului net, venitului global și volumului de producție și de structura capitalului întreprinderii. Aceste metode se numesc leverage.

Estimarea generală a rezultatelor gestiunii financiare a capitalului corporației presupune examinarea componentelor capitalului și a operațiunilor efectuate cu acesta. Eficiența gestiunii capitalului poate fi determinată după formula:

$$E_{\text{cap}} = (\% + H_{\text{def}} + CH_{\text{eam}}) / (M_{\text{at}} + M_{\text{hv}} + P_{\text{invcap}}),$$

unde % - dobânzile plătite la mijloacele de împrumut; H_{def} - defalcările fiscale; CH_{eam} - cheltuielile legate de emisia și amplasarea acțiunilor; M_{at} - volumul mijloacelor de împrumut atrase; M_{hv} - volumul mijloacelor obținute din contul emiterii hârtiilor de valoare; veniturile de la investițiile în alte întreprinderi.

Indicatorul dat arată cota de mijloace cheltuite pentru deservirea capitalului în volumul mijloacelor utilizate pentru obținerea venitului. Acest indicator poate fi numit prețul pentru deservirea capitalului, nivelul lui minimal caracterizează eficiența gestiunii capitalului și determină calitatea activității corporației, dar nu caracterizează rezultatul activității ca atare. Rezultatul activității financiare se calculează după formula:

$$D_{\text{cap}} = M_{\text{at}} + M_{\text{hv}} + P_{\text{invcap}} - (\% + H_{\text{def}} + CH_{\text{eam}})$$

Mărimea D_{cap} determină diferența dintre mijloacele pe care compania le-a obținut în rezultatul operațiunilor cu capitalul și mijloacele pe care compania le-a cheltuit (le-a plătit) pentru utilizarea capitalului.

Bibliografie

1. Burlacu N. Managementul corporativ, Editura ASEM, Chișinău, 1996.
2. Poloz A. Aspecte financiare în administrarea corporativă. Autoreferat la teza de doctor în științe economice, Chișinău, 2005.

TURISM BALNEAR – TURISM DE SĂNĂTATE, UN SEGMENT MAJOR AL PIETEI TURISTICE NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE

Elena ROBU, *doctorand, ULIM*

Tourism is to meet certain social needs, cultural, spiritual, medical and travel to the fulfillment of consumer needs were defined classifications of different forms of tourism practiced. This form of tourism, health tourism, appears as a form of maintenance and restoration of health, being associated with recreation and entertainment directed healthcare. It is one of the oldest and most stable forms of tourism activities, which runs throughout the year, involving a length of stays with the possibility of repeated use specific travel several times a year with a clientele relatively stable.

Dezvoltarea turismului contribuie la creșterea economică a zonei, la atenuarea dezechilibrelor de dezvoltare, sporind veniturile sectorului public, sectorului privat și nu în ultimul rând, ale populației.

Turismul este total dependent de mediul înconjurător. Mediul înconjurător constituind obiectul, domeniul de activitate și locul de desfășurare a turismului. Mediul înconjurător constituind obiectul, domeniul de activitate și locul de desfășurare a turismului. De aceea o mare importanță este acordată calității mediului, deoarece orice modificare produsă acestuia ducând la diminuarea, iar uneori chiar anularea resurselor sale.

Moldova are o șansă foarte mare de dezvoltare deoarece aceasta dispune de bogate și variate resurse naturale și antropice. Potențialul acestei ramuri este imens, dar prea puțin valorificat. Este ramura economică cu avantajul competitive internațional cel mai mare, cu toate acestea performanțele sale economice sunt modeste.

Pe plan economic turismul este un factor al progresului economic, cu largi și pozitive implicații asupra dezvoltării întregii societăți, acționând în direcția introducerii în circuitul economic (intern și internațional) a resurselor turistice, a patrimoniului cultural istoric, de mare atracție și a unora din realizările contemporane în domeniile construcțiilor și artei. Din punct de vedere economic, turismul prezintă numeroase avantaje față de alte domenii de activitate, și anume :

- valoarea adăugată în turism față de alte ramuri este superioară, datorită faptului că importul de materii prime, pentru acest domeniu este nesemnificativ;
- turismul nu este o ramură energo-intensivă: utilizează în mare parte, materii prime autohtone, practice nepuizabile: permite transferarea în valută a unor resurse materiale și umane, neexplorabile pe altă cale;
- cursul de revenire în turism este avantajos comparabil cu alte ramuri, deoarece realizându-se ca export invizibil (în interiorul țării) prețul produselor turistice nu mai este încărcat cu cheltuieli de ambalare, transport, asigurare, taxe vamale;
- turismul reprezintă o parte însemnată a consumului intern antrenând, direct sau indirect, importante cantități de produse industriale;
- turismul asigură dezvoltarea echilibrată a tuturor zonelor țării, inclusiv a celor considerate lipsite de oferta turistică atractivă.

Ca orice activitate economică, turismul reprezintă o combinație a efectelor negative și pozitive, unde prin cunoașterea și conștientizarea posibilelor efecte negative comunitatea locală și organele componente vor acționa asupra dimensionării activităților turistice și a fenomenului turistic astfel încât mutațiile, de orice natură, să poată fi pozitive și favorabile.

Pe plan internațional, turismul pentru întreținere și repunere în formă este înțeles ca o noțiune superioară, pentru o ofertă de servicii ce înglobează atât domeniul turismului balnear cât și turismul recreativ, de odihnă.

În ceea ce privește turismul balnear, pe piața europeană se constată noi tendințe:

- o îndepărtare de cura medicală tradițională, către servicii ce vizează menținerea sănătății, fitness și întreținerea frumuseții;
- includerea în profilul stațiunilor a serviciilor de sănătate „nebalneare”, foarte scumpe în alte țări, cum ar fi tratamentele stomatologice, tratamentele cosmetice etc.;
- specializarea unor stațiuni pentru cura recuperatorie și profilaxie pe segmentele copii și sportivi. În privința turismului recreativ, asociat acum, în mod obligatoriu turismului balnear, constatăm schimbări importante în preferințele populației, astfel:
- se dorește combinarea activităților „cu specific balnear” cu plimbări în natură, scurte drumeții montane, cure de mișcare și activități sportive, plajă, baie, înot etc. ;
- sunt foarte căutate atât ștrandurile termale în aer liber, piscinele acoperite, saunele, terenurile de sport, dar și spațiile amenajate pentru picnic, bowling, discotecile, etc.

Apariția turismului se pierde în negura timpurilor și este greu de stabilit o dată certă a detașării sale ca activitate distinctă, deoarece unele forme incipiente de turism s-au practicat din cele mai vechi timpuri. Relația turism balnear – turism de sănă-

tate. Încă din cea mai îndepărtată antichitate, tratamentele balneare au ocupat un loc de seamă în arsenalul terapeutic atât al medicinilor savante, cât și a celor tradiționale. Cu toate acestea scurgerea vremurilor și progresul tehnologic din domeniul științelor medicale nu au reușit să diminueze însemnătatea balneoterapiei. Se poate spune chiar că acest mod de tratament s-a perfecționat, s-a nuanțat cu indicații și contraindicații precise, s-a îmbogățit cu proceduri noi și și-a câștigat o fundamentare științifică.

Astăzi, balneoterapia a devenit o specialitate medicală de seamă, implicată în procesul de ameliorare a sănătății publice, cu posibilități profilactice și recuperatorii, dar și o ramură a turismului cu un rol important în economia națională. Cura balneară a devenit o parte integrantă a sistemului de ocrotire a sănătății, un instrument prin care se pot realiza obiective multiple și complexe. Factorii terapeutici naturali sunt considerați în prezent, pe de o parte, remedii cu valoare deosebită în unele situații fiind indispensabili, de neînlocuit în realizarea unor efecte profilactice sau terapeutice și de recuperare, pe de altă parte, drept o alternativă a terapiei cu mijloace farmacologice medicamentoase. Un argument în acest sens este preocuparea din ultimii ani ai Organizației Mondiale a Sănătății (O.M.S) pentru utilizarea și valorificarea factorilor terapeutici naturali. Prin conținutul lor metodologic bogat, prin obiectivele largi abordate, curele balneoclimaterice, se adresează unor categorii diverse ale populației.

Pentru majoritatea oamenilor, cura în stațiunile balneoclimaterice devine o necesitate, o modalitate de valorificare optimă a concediului de odihnă anual sau a vacanțelor. Cura balneară se adresează atât oamenilor bolnavi, cât și celor sănătoși. Pentru oamenii sănătoși de orice etate, curele în stațiunile balneare reprezintă o modalitate de a stabili contacte sistematice cu medii naturale protejate, în scopul optimizării unor funcții de bază ale organismului (de termoreglare imunologică, metabolice, capacitatea de efort fizic).

În condițiile de viață oferite de societate modernă, industrializată și urbanizată, alături de bolile cronice degenerative au crescut în importanță, în tabloul morbidității, bolile de nutriție, precum și afecțiunile și stările determinate de reducerea capacității de efort, datorate micșorării cantității de mișcare. Pentru numeroase persoane, vacanțele în stațiunile de recreere constituie o plăcută și luxuoasă relaxare. Pentru alții, curele de ape minerale, mofetele (surse naturale de dioxid de carbon), precum și băile de noroi constituie componentele unui tratament complex al diverselor afecțiuni.

Turismul balnear nu se adresează numai celor cu probleme medicale, ci și celor care vor să se relaxeze, să-și regăsească vitalitatea și o bună condiție fizică, mentală și spirituală.

Datorită acestui fapt în ultimele decenii, prin importantele sale efecte sociale și economice, turismul balnear a devenit un segment major al pieței turistice internaționale, spre care se centrează importante mijloace materiale și umane, cu implicare tot mai profundă a științei și tehnicii, a prestării unor servicii turistice și medicale de o factură complexă și de un înalt nivel calitativ, chemate să satisfacă cerințele vitale ale omului modern, determinate de evoluția condițiilor de viață și a stării de sănătate a populației.

Dezvoltarea turismului balnear și de recreere, poate duce la o dezvoltare economică durabilă a stațiunilor de interes general, dar și a localităților rurale ce dispun de factori balneari, datorită efectului multiplicator al acestei activități.

Turismul balnear este printre puținele forme de turism care valorifică într-o mare măsură progresul tehnic atât la nivelul echipamentelor medicale moderne care sunt prioritare pentru dezvoltarea acestei forme de turism, cât și la nivelul celorlalte categorii de echipamente (cazare, alimentație, agrement). Nealinierea dotărilor la noile tendințe manifestate pe plan mondial poate duce la izolarea unei zone balneare, indiferent de calitatea resurselor naturale existente. Cercetările științifice contribuie la creșterea eficienței tratamentelor și la recunoașterea lor în lumea medicală.

Motivația îngrijirii sănătății determină modificări în conținutul turismului balnear care devine mai complex decât în cazul celorlalte forme de turism, fiind rezultatul combinării resurselor naturale (factori terapeutici), cu serviciile turistice (transport, cazare, alimentație, agrement) și cu tratamentul balnear care devine serviciu de bază. Totodată, conținutul și specificitatea turismului balnear impun particularizarea fiecăruia dintre serviciile turistice la cerințele turismului balnear, ajungându-se ca unele dintre ele să reprezinte chiar o continuare a tratamentului.

Infrastructura de cazare din stațiunile balneoclimaterice din vestul țării a cunoscut de-a lungul timpului o dezvoltare sinuoasă și sincopată. În prezent ar fi nevoie de investitori care să construiască sau să renoveze spațiile destinate turismului balnear, respectând strategiile unei dezvoltării durabile, pentru a răspunde solicitărilor turiștilor și pentru a nu deteriora calitatea factorilor de mediu. Spațiile de cazare trebuie să asigure pe lângă condițiile de igienă și confort optime și o serie de comodități care să-i ușureze curantului șederea în cameră. În acest sens echipamentele hoteliere, prin dimensionarea spațiilor, construirea unor holuri mai largi, existența unor dotări speciale în baie, a lifturilor de tip sanatorial, a paturilor ergonomice și chiar a modului de dispunere a mobilierului, trebuie să fie adaptate sejurului într-o stațiune balneară. Cercetări recente au arătat că și coloritul (cromoterapia), sonorizarea (meloterapia), mirosurile (aromoterapia), iluminatul, pot contribui la reușita tratamentului. Pentru a putea răspunde într-o cât mai mare măsură diverselor solicitări ale clientelei, este important ca unitatea de cazare să ofere o gamă largă de servicii complementare adaptate nevoilor acestui segment.

Agrementul până în prezent nu reprezintă un serviciu de bază în cazul turismului balnear. Importanța sa tinde să devină din ce în ce mai mare odată cu modificările înregistrate în structura cererii turiștilor. Astfel, curanții manifestă tot mai intens pentru nevoia de a nu mai fi tratați ca bolnavi, ci ca turiști, aceasta cu atât mai mult cu cât efectuarea tratamentelor nu ocupă decât jumătate de zi.

În conformitate cu cerințele pieței internaționale în stațiuni ar trebui să se dezvolte și să se modernizeze baza de agrement, cu scopul atragerii turiștilor dornici de relaxare, refacere și recreere. Deplasarea interesului spre întreținerea și menținerea sănătății populației active, pentru prevenirea îmbolnăvirilor, reducerea cheltuielilor asigurărilor de sănătate și pentru dezvoltarea sectorului de întreținere este una dintre soluțiile turismului balnear.

S-a constatat că în ultimii ani pe fondul relansării creșterii economice și a finalizării procesului de privatizare, după perioade de stagnare și criză, potențialul extraordinar pe care țara noastră îl are în domeniul balnear a reînceput să fie pus în valoare. Cu strategii adecvate, atât la nivel macroeconomic cât la nivel microeconomic, se poate răspunde noilor cerințe manifestate pe piața turistică balneară prin crearea unor stațiuni polivalente, cu un profil de bază al stațiunii modernizat, dar și prin apariția unor stațiuni cu profiluri noi: înlăturarea stresului, repunerea în formă, înfrumusețarea, profilaxia.

Valoarea deosebită a potențialului turistic balnear și valoarea terapeutică a substanțelor minerale terapeutice oferă posibilitatea ca în condițiile unei strategii adecvate, turismul balnear să devină unul dintre punctele forte ale turismului care să îi confere acestuia șansa relansării pe piața turistică internațională.

Bibliografie

1. Экономика и организация туризма: международный туризм / Под ред. И.А. Рябовой, Ю.В. Забаева, Е.Л. Драчевой. - М.: КНОРУС, 2005.
2. Minciu, R. – Economia Turismului, București, Editura Uranus, 2001
3. www.eco.md
4. www.scribube.com

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

А.Г. ГАЗИЗОВА, аспирант

Казанского института (филиала) Российского Государственного Торгово-Экономического Университета, факультет коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг, Казань, Россия

Tourism plays an important role in solving social problems, stimulating the creation of new jobs, providing employment and improving quality of life, which is especially important during the economic crisis. UNESCO recognizes tourism as a major factor in cultural and humanitarian development, contributing to the preservation of peace and rapprochement between peoples through dialogue "between cultures".

The modern tourist industry, being one of the fastest growing industries in the world economy, makes a significant contribution to the formation of gross domestic product, the improvement in balance of payments guarantees an attractive return on capital and a significant level of liquidity on investment.

Russia has huge potential for development of domestic tourism. Natural, cultural and historical diversity of our country can develop almost all types of tourism. However, the share of the Russian Federation in world tourist flow accounts less than one per cent.

The formation and development of the tourism industry, as a significant sector of the territorial specialization, is currently not possible only through the use of existing market mechanisms, without any real support from the state, is a catalyst for the formation of public-private partnership that provides efficient interaction of all the authorities, tourism businesses, scientific and public organizations in the implementation of innovative and important projects and programs aimed at the development of regional economy and improving the quality of life.

За последние годы туризм в нашей стране стал динамично развивающейся отраслью, оказывающей все более заметное влияние на экономику и социальную сферу. В условиях кризиса, когда необходимо активнее развивать внутренние и региональные факторы, особое значение приобретает развитие внутреннего туризма. По мнению экспертов, основная задача, которую необходимо решить - создание условий для развития внутреннего и въездного туризма и содействие развитию туристской инфраструктуры в регионах страны, привлечение инвестиций в отрасль, в первую очередь в рамках Федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2016 годы)". На реализацию Программы из бюджета предлагается направить 96 миллиардов рублей, из которых 93 миллиарда составят капитальные вложения в виде субсидий; на продвижение и рекламу туристских возможностей страны предусматривается выделение 3 миллиардов рублей[1].

В эпоху научно-технического прогресса, способствующего интенсификации труда и вызывающего ухудшение экологического состояния биосферы, задача восстановления работоспособности, поддержания и укрепления здоровья людей является одной из важнейших для государства. В условиях кризиса, при общем сокращении поездок граждан за границу, развитие внутреннего туризма и рекреаций становится наиболее актуальной задачей и одним из реальных инструментов оздоровления нации, т.к. удовлетворение потребности граждан в отдыхе происходит за счёт внутреннего туристско-рекреационного потенциала.

Туризм играет важную роль в решении социальных проблем, стимулируя создание дополнительных рабочих мест, обеспечивая занятость и повышение качества жизни населения, что особенно важно во время экономического кризиса. ЮНЕСКО признает туризм одним из главных факторов культурного и гуманитарного развития, способствующего сохранению мира и сближению народов путем ведения диалога «между культурами».

Современная туристская индустрия, являясь одной из наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства, вносит значительный вклад в формирование валового внутреннего продукта, улучшение платежного баланса, гарантирует привлекательную доходность капиталов и значительный уровень ликвидности вложенных средств.

Влияние туризма на социально-экономическую ситуацию в регионе во время кризиса и после него определяется, в первую очередь мультипликативным эффектом. Туристическая отрасль является лидером среди других отраслей по размеру мультипликативного эффекта на экономику. Это означает, что общий рост выпуска в экономике превышает рост выпуска в отрасли туризма в 2.8 раза, а общий рост занятости в экономике на каждые 100 млн. руб. дополнительного выпуска отрасли туризма составляет 72 рабочих места. Инвестиции в туристическую инфраструктуру во время кризиса осуществляются при относительно низких ценах на строительство, услуги по разработке мастер планов, проектирование, низких затратах на оплату труда. Одновременно развитие туризма увеличивает занятость населения в строительстве, смежных отраслях (производство строительных материалов, проектирование и пр.). Создаются условия для переподготовки кадров и создания достаточного предложения квалифицированного персонала для работы в туризме после кризиса.

Большинство стран, имеющих туристские ресурсы и стремящихся развивать туризм, осознавая его важность для своих экономик, вкладывают значительные средства в развитие туристской инфраструктуры и в продвижение

национального туристского продукта с учетом специфики основных направляющих и принимающих рынков. Так, несмотря на лидирующие мировые позиции в развитии туризма, Правительством Испании, выделено в августе 2009г. из бюджета страны около 1 млрд. евро на поддержку туристской индустрии в условиях мирового финансового кризиса, а в государственных бюджетах Италии и Франции только на продвижение своего национального туристского продукта предусмотрено соответственно 42,0 и 61,2 млн. евро. Для сравнения, аналогичный показатель в Российской Федерации составляет порядка 4,1 млн. евро [1, с.71].

По прогнозу ЮНВТО Россия при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры способна принимать в год до 40 млн. иностранных туристов, а к 2020 году может войти в первую десятку стран - самых популярных направлений туризма[3].

Однако туристский потенциал страны используется далеко не в полной мере. Основными факторами, сдерживающими развитие внутреннего и въездного туризма, является неразвитая туристская инфраструктура, отсутствие благоприятных условий для инвестиций, невысокое качество обслуживания туристов и недостаточно активное имиджевое позиционирование России как туристской державы на внутреннем и международном рынках, что оказывает негативное влияние на рейтинговые показатели страны.

Так, по данным Всемирного экономического форума (ВЭФ) Россия в 2009 году заняла 59 место среди 133 стран по конкурентоспособности туристского сектора экономики, по качеству дорог – 104, по числу мест в гостиницах – 85, а по ценовой доступности размещения в них – 115, по открытости для туризма – 108, по эффективности маркетинговой политики и брендинга в туризме – 122, по отношению местного населения к иностранцам – 131, то есть почти последнее [4].

Для изменения сложившейся ситуации с учетом мирового опыта необходимо государственное участие в решении проблем по обеспечению туристско-рекреационных комплексов инженерной инфраструктурой (сети энергоснабжения, водоснабжения, транспортные сети, очистные сооружения и т.п.), что позволит привлечь инвестиции в туристскую отрасль на условиях государственно-частного партнерства для создания туристских комплексов – строительство и обустройство средств размещения, а также сопутствующей инфраструктуры (предприятий питания, индустрии развлечений, объектов туристского показа и др.).

Процесс формирования и развития индустрии туризма, в качестве значимой отрасли территориальной специализации, в настоящее время невозможен только за счет использования действующих рыночных механизмов без реальной поддержки со стороны государства, являющегося катализатором формирования государственно-частного партнерства, предусматривающего эффективное взаимодействие всех органов власти, туристского бизнеса, научных и общественных организаций в реализации инновационно-значимых проектов и программ, направленных на развитие экономики регионов и улучшение качества жизни населения.

Учитывая масштабность задач, связанных с развитием индустрии туризма, наиболее действенным инструментом для их решения является программно-целевой метод, поскольку позволяет охватить значительный комплекс проблем с учетом рационального использования ресурсного потенциала (бюджетных и внебюджетных средств) на развитие приоритетных направлений сферы туризма на основе межведомственной координации деятельности органов исполнительной власти всех уровней, туристского бизнеса и других заинтересованных сторон.

Программно-целевой метод доказал свою эффективность как на федеральном, так и на региональном уровнях. Принята и успешно реализуется федеральная целевая программа «Юг России (2008–2012гг.)», созданы семь особых экономических зон туристско-рекреационного типа, в ряде субъектов Российской Федерации действуют региональные программы развития туризма, в которых расширяются действующие и строятся новые туристско-рекреационные комплексы. При этом средства федерального бюджета направляются на строительство инженерной и обеспечивающей инфраструктуры, а строительство самих туристских объектов осуществляется за счет внебюджетных источников.

Однако этого явно недостаточно для развития отрасли в целом, создания условий для эффективной работы туристско-рекреационного комплекса в других перспективных регионах России.

Мероприятия, направленные на развитие государственно-частного партнерства и привлечение инвестиций в формирование современной туристской инфраструктуры, в настоящее время носят локальный характер и не могут коренным образом изменить ситуацию в туристской отрасли в лучшую сторону. Анализ ситуации диктует необходимость корректировки государственной туристской политики в условиях экономического кризиса в связи с решением двойственной задачи, как по смягчению последствий экономического кризиса, так и по созданию условий для повышения устойчивости сферы туризма.

Решение проблем на региональном уровне ограничивается дотационным характером бюджетов большинства субъектов Российской Федерации. Привлечение инвестиций для финансирования туристских проектов сдерживается несовершенством нормативно-правовой базы, отсутствием готовых инвестиционных площадок, наличием местных административных барьеров, невыгодными условиями аренды земли и другими причинами.

Анализ ситуации свидетельствует о необходимости государственного комплексного подхода к решению накопившихся проблем в сфере внутреннего и въездного туризма в рамках специальной федеральной целевой программы с входящими в нее подпрограммами по отдельным направлениям туризма.

Мероприятия Программы носят межотраслевой характер и затрагивают многие сферы экономики. Объекты и стройки находятся в ведении различных федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Сложность и взаимосвязанность различных мероприятий, строительство сопряженных объектов, относящихся к разным государственным заказчикам и частным инвесторам (транспортная инфраструктура и системы связи, инженерные сети и энергоснабжение, природоохранные мероприятия), делают решение поставленных задач невозможным без объединения их в рамках федерально-целевой программы, принятие которой будет способствовать формированию конкурентоспособного отечественного туристского комплекса.

Возможны два варианта решения проблем в сфере внутреннего и въездного туризма, рассмотренные в следующей таблице:

Развитие внутреннего и въездного туризма¹⁶

Привлечение частных инвестиций	Использование программно-целевого метода
Преимущества	Преимущества
Отсутствие необходимости дополнительных финансовых и организационных ресурсов со стороны государства	Реализация механизма государственной поддержки; Управление и координация действий участников Программы; Консолидация значительных объемов финансовых ресурсов на определенных приоритетных направлениях развития туризма
Риски	Риски
Неопределенность объемов частных инвестиций в условиях экономического кризиса; Возможность прекращения финансирования и неправильным выбором приоритетных направлений инвестирования	Возможность недостаточного финансирования Программы; Нескоординированность действий административных органов и бизнес-структур

Анализируя оба варианта развития национального туристского комплекса, необходимо отметить, что, несмотря на ряд положительных факторов применения первого варианта, он не лишен недостатков, и в данном контексте является малоэффективным, поскольку вложение средств будет осуществляться в отдельные инвестиционные проекты, мало влияя на решение проблемы развития туристской отрасли в целом. Следствием такого подхода будет потеря возможности привлечения достаточного объема внебюджетных средств на развитие туристско-рекреационного комплекса.

Этот сценарий развития ситуации является инерционным и ведет к дальнейшему обострению проблем, связанных с развитием индустрии туризма и отдыха в Российской Федерации.

Основные риски второго варианта связаны с возможным недостаточным финансированием Программы, нескоординированностью действий административных органов и бизнес-структур, связанных с длительностью и сложностью проведения ведомственных согласований, процедур государственной экспертизы и невыполнением условий финансирования мероприятий Программы.

Анализ преимуществ и рисков представленных вариантов решения проблемы позволяет сделать вывод о предпочтительности второго варианта с использованием программно-целевого метода, направленного на создание условий для формирования современного высокоэффективного конкурентоспособного туристского комплекса и превращения его в высокодоходный сектор экономики.

Вероятными последствиями отказа от использования программно-целевого метода при решении вопросов улучшения положения могут стать:

- разрозненные действия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, снижение их ответственности и появление бессистемности в решении стоящих перед государством задач в этой области;
- распыление бюджетных средств, незначительное привлечение средств внебюджетных источников для решения проблем в сфере туризма;

В этом случае государственная политика развития туристско-рекреационного комплекса страны может свестись преимущественно к совершенствованию нормативно-правовых основ его функционирования, что способно дать определенные положительные результаты в части создания предпосылок для более полного использования имеющихся туристско-рекреационных ресурсов.

Экономический эффект Программы будет достигнут путем привлечения дополнительных инвестиций в сферу туризма, увеличения турпотока, что позволит обеспечить создание дополнительных рабочих мест, пополнение бюджетов всех уровней и рост ВВП. Именно туризм в период кризиса может вобрать в себя высвобождающиеся трудовые ресурсы, так как в этой отрасли велик процент предприятий малого бизнеса, имеющих значительный потенциал для трудоустройства российских граждан.

При конкурентоспособной цене и высоком качестве услуг внутренний туризм способен переориентировать российского потребителя и сформировать активный спрос на внутренний туристский продукт, создавая базу для роста поступлений в бюджеты регионов и муниципальных образований, и обеспечивая повышение занятости населения.

В процессе выполнения мероприятий Программы предполагается построить подъездные автодороги к 70 туристским объектам, выполнить проектирование и строительство газопровода к 20 объектам туристского назначения, построить и реконструировать линии электропередач для 36 туристских комплексов, произвести берегоукрепление и обустройство прибрежных зон 11 туристских территорий, осуществить строительство 8 станций очистки воды и сетей водоснабжения для 38 туристских комплексов, построить 32 комплекса очистных сооружений и другие объекты инженерной и обеспечивающей инфраструктуры, необходимой для создания привлекательных инвестиционных площадок для частного капитала и строительства порядка 3,8 тыс. коллективных средств размещения и других туристских объектов.

Появление новых и дальнейшее развитие уже имеющихся объектов туристской индустрии повысит конкурентоспособность туристского рынка в Российской Федерации, создаст условия для дополнительного привлечения 11,5 млн. российских и 2,3 млн. иностранных туристов, что позволит создать более 1 млн. новых рабочих мест [1].

¹⁶ Таблица составлена автором на основе данных федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2016 годы)»

Не менее важным результатом реализации Программы станет ее социальный эффект, выраженный в удовлетворении потребностей различных категорий российских граждан в активном и полноценном отдыхе, укреплении здоровья, приобщении к культурным ценностям при воспитании подрастающего поколения.

Организация санаторно-курортных и культурно-познавательных поездок внутри страны для социальных категорий граждан (пенсионеры, ветераны, инвалиды, многодетные семьи, школьники и студенты) может быть одним из эффективных механизмов государственной поддержки малообеспеченного населения и ослабления социального давления кризисных факторов.

Реализация Программы позволит обеспечить вклад туристской индустрии в решение следующих общенациональных задач современного этапа экономического развития России:

- создание условий для динамичного и устойчивого экономического роста за счет ускоренных темпов развития туристской индустрии (с учетом сопряженных отраслей);
- переход на несырьевую и инновационную модель развития экономики;
- повышение уровня и качества жизни населения путем увеличения доступности туристских услуг, занятости и доходов граждан Российской Федерации;
- повышение конкурентоспособности российской экономики путем повышения привлекательности России как туристского направления;

Таким образом, туризм как сфера национальной экономики приобретает на современном этапе статус одного из стратегических направлений социально-экономического развития России.

Литература

1. Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2016 годы)»
2. www.unwto.com (Всемирная Туристская Организация) Tourism and Economic Stimulus –Initial Assessment/ Madrid/Update/ September 2009(перевод автора)
3. www.unwto.com (Всемирная Туристская Организация) UNWTO World Tourism Barometer (перевод автора)
4. www.interfax.ru/tourism (Новости Туристической индустрии)

ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И ИНДУСТРИИ ДОСУГА. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ДЛЯ ТУРИСТОВ

Э.Г. ГАЗИЗОВА, аспирант

*Казанского института (филиала) Российского Государственного Торгово-Экономического Университета, факультет
коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг, Казань, Россия*

Tourism is one of the most important and wide-spread sector of the economy. Many high-developed countries have considerable revenue from this sphere. But current economic and finance crisis had shown us difficulties which top managers have to deal with.

First step in improvement tourism industry in downturn economy is connecting with Internet. It's about web-side, which usually exists as on-line booking, and social network, such as Twitter and Facebook. Social marketing and targeted social media initiatives, if done according to best practices, generate buzz around the hotel, engage customers, provide a receptive audience, and ultimately stimulate hotel website visits, interactions and bookings.

The most impactful element of hotel selection is still the hotel's location. People choose their destination first, hotel second. Full fill website colorful pictures in your area.

Situation: Internet users now spend 17% of their surfing time on social network and blogging sites, nearly triple the percentage of time spent on such sites a year ago, according to Nielsen. Over 44% of Internet users are active in social media. In addition, over one-third of social network users and 44% of Twitter users have engaged with a brand through discount promotions.

Туризм является одним из наиболее важных секторов экономики. Многие высокоразвитые страны имеют значительные доходы от этой сферы. Но нынешние экономические и финансовые кризис продемонстрировал нам трудности, с которыми сталкиваются руководители и владельцы крупнейших предприятий гостиничного бизнеса.

За последние десять лет использование новых средств коммуникации резко возросло посредством веб-сайтов, электронной почты, текстовых сообщений, мобильных телефонов, а также использование социальных средств массовой информации. Любому отелю будет сложно добиться эффективной работы хотя бы без один из этих инструментов.

Растущая популярность социальных сетей и блогов, таких как Livejournal, Facebook, vKontakte и других, оказывает благоприятное воздействие на индустрию туризма. Это вполне объяснимо, путешествия одна из самых интересных тем и существует довольно много сообществ и групп, в которых именно путешествия являются главным интересом.

Люди общаются, обмениваются мнениями, рассказывают о своих поездках, делятся впечатлениями, фотографиями и... соблазняют других последовать их примеру.

Рекордной по популярности из подобных страниц является информационная страница на Facebook'е посвященная туризму в Австралии. На данный момент на нее подписано 260.000 участников и ежедневно их ряды пополняют свыше 1.000 человек!

Несомненно и то, что социальные сети – это прекрасный инструмент для продвижения услуг в сфере туризма, и агентства не могут не понимать это, именно этим можно объяснить тот факт, что большинство сообществ «путешествующих и отдыхающих» создано именно под патронажем того или иного турагентства.

Но какую пользу могут извлечь из социальных сетей обычные пользователи? Во-первых – не предвзятый взгляд и оценку. Вы можете точно узнать реальную причину низкой стоимости тура – действительно ли это падение цен на рынке или отель, который рекомендует вам турагентство, имеет на самом деле нелицеприятную репутацию и недостаточное количество звезд.

Во-вторых, нельзя не сказать о том, что именно живые журналы используются западными агентствами для выхода на российский туристический рынок.

Очень важно подходить творчески к созданию собственного веб-сайта и проведению интернет-маркетинга:

Веб-сайт, вероятно, является наиболее экономически эффективным инструментом маркетинга. Бронирование on-line приносит около 50% от всей совокупности заказов. Нужно быть уверенным, что ваш веб-сайт является привлекательным для потребителя, где он может получить всю необходимую информацию.

Необходимо предоставить возможность непосредственного общения потребителей, посетителей вашего сайта, руководства и других звеньев данного отеля друг с другой. Началом может послужить создание блога в контексте вашего сайта, где руководство отеля может поговорить с потребителями и дать им возможность оставить свои отзывы.

Проведение розыгрышей и лотерей тоже будет одним из способов привлечения большей аудитории. Конкурсы могут основываться на лучшем сочинении о данном отеле или наиболее красочных и интересных видео и фото, которые будут доступны к просмотру всех посетителей данного сайта. Скрытым девизом любой лотереи должно быть: Каждый хочет быть знаменитостью - пусть они поделятся своим опытом!

Приведу следующие показатели: 17% своего времени люди тратят в Интернете, что в 3 превышает показатель прошлого года. Более 44% интернет-пользователей активно участвуют в социальных медиа. (Mashable).

Неудивительно, что в соответствии с недавним Business.com's 2009 Business Social Media Benchmarking Study, 83% компаний США пользуются Facebook и 45% Twitter. Все основные бренды отелей, авиакомпаний и другие существуют в настоящее время в социальных сетях, такие как Facebook, Twitter и т.д.

Если вы не готовы посвятить значительное количество времени и ресурсов для продвижения и укрепления вашего отеля в контексте социальных сетей, и если вы не имеете доступа к передовым технологиям, или у вас нет внутренней пропускной способности и ресурсы для управления социальным маркетингом, то наиболее правильным решением будет создание Facebook Fan Page или Twitter account.

Необходимо инвестировать в мобильный маркетинг, мобильные пользователи ожидают мгновенного доступа к информации.

Ситуация: количество мобильных устройств уже превысило число персональных компьютеров в мире. 60% путешественников и 77% бизнесменов используют свой телефон для поиска местных услуг (например, жилье) и достопримечательностей (PhoCusWright). Отели должны адекватно отреагировать на этот растущий спрос на услуги мобильной связи. Это является причиной, почему все основные бренды отелей имеют мобильные сайты бренда, мобильных приложений (в том числе iPhone приложений).

Одним из необходимых требований успешной деятельности отеля является создание онлайн-видео на веб-сайте и на других интернет каналах, таких как YouTube, Facebook и т.д. Интернет-видео описывает свой отель и его расположение лучше, чем любой текстовый контент на своем сайте.

Положение: В соответствии с Nielsen's VideoCensus, YouTube обслужил более 6,6 млрд. потоков в октябре 2009, а затем Hulu (632 млн) и Facebook с более чем 217 миллионов потоков. YouTube является вторым по величине поисковой системой после Google. Люди смотрят в среднем два часа в месяц онлайн (Google). Самое главное, 89% опрошенных пользователей сказали, что просмотренное видео повлияло на решение забронировать тот или иной отель (PhoCusWright).

Практические шаги: Если у вас нет онлайн видео вашего отеля в 2010 году, сделать этот вопрос приоритетным. Загрузите видео на свой веб-сайт, создайте канал YouTube пользователя для вашего отеля и сделать свое видео частью Facebook отеля Fan Page. Если вы не в состоянии выделить средства на видео, используйте Flash, или попросить, чтобы ваши гости загружали и делились своими видео на вашем сайте.

В настоящее время в России появились специализированные турпорталы, где можно рассказать о своем опыте или почерпнуть полезные сведения о месте планируемого визита. Из иностранных ресурсов самый известный – TripAdvisor.com.

Социальные сети для туристов – в чем их отличие от всех остальных? В первую очередь, и самое главное, это их тематическая направленность. В этих сообществах путешественники и все неравнодушные обмениваются впечатлениями, отзывами, фотографиями, видео, ведут блоги и многое другое. Причем, что важно отметить, по функционалу и сервисам, туристические сообщества несколько не уступают общетематическим. Во-вторых, целевая аудитория таких сайтов – это туристы и путешественники, которые ездили, ездят и планируют и дальше продолжать совершать поездки и новые открытия разных стран и городов. Таким образом, получается, что мы имеем дело с полноценными сервисами для общения, пользователи которой объединяются вокруг общего интереса или хобби – путешествий, причем, в самом широком смысле этого слова, от поездок в дальние страны до осмотра достопримечательностей родного города.

Что мы получаем, регистрируясь в социальных туристических сетях?

Для использования всех возможностей – фото, видео, блогов, комментариев, в интернет-сообществах для путешественников необходимо зарегистрироваться. Процедура стандартная – получение логина и пароля, а также заполнение личного профиля. Зарегистрированные пользователи получают свои преимущества.

Возможность получить отзыв и мнение «из первых рук». В таких сообществах множество людей, которые сами видели многое и ездили практически повсюду. Отзыв от них – это информация из первоисточника, не приукрашенная путеводителями или рекламой. Если есть какой-то вопрос знающему человеку, у которого вы нашли интересующую вас информацию, его всегда можно задать, написав письмо или оставив комментарий, которые активно используются участниками социальных сетей о туризме. Также многие ресурсы предлагают сервис типа «вопрос-ответ».

Возможность, как правило, в больших количествах, увидеть фотографии и видеозаписи из тех мест, которые могут быть нам интересны. Здесь есть и фотографии отелей, видео с пляжей, и записи с экскурсий, и фото всего, что попало на глаза.

Возможность найти единомышленников: в социальных сетях для туристов, в большинстве случаев, есть пункты при регистрации – «страна, где я живу» (иногда и вместе с городом), «страны, где я был», и «страны где я хочу побывать». Эти списки видны и на страницах пользователей, а также являются критерием для поиска людей. Здесь наверняка вы найдете тех людей, которым интересны именно те же места, куда хотите попасть и вы.

Возможность почерпнуть идеи для своих будущих путешествий: записи в блогах выводятся на главных страницах, а самых интересных вам туристов можно «добавить в друзья», чтобы быстрее получать новые сообщения и комментарии к их постам.

Говоря о преимуществах, наверное, было бы неправильно обойти стороной и недостатки социальных сетей для путешественников. Основных можно отметить два: наличие рекламы и недостаточная заполненность. Туристический бизнес понимает все возрастающую значимость социальных сетей в интернете. Им было посвящено особое выступление, которое было проведено в рамках семинара, организованного Ассоциацией содействия туристскому технологиям. Как говорилось в сообщении, на 2010 год прогнозируется рост индивидуального туризма и влияния социальных сетей, где пользователи могут обмениваться информацией об отелях, гидах, экскурсиях, достопримечательностях, ценах и прочей туристической информацией. Поэтому турфирмы и туроператоры, зная о перспективности таких сообществ, стали активно использовать их в качестве рекламных площадок – правда, при этом, как правило, достаточно легко отличить рекламу от настоящих отзывов и блогговых записей.

Недостаточная наполненность – это следствие того, что сервисы находятся на стадии активного роста, добавляя новые возможности, привлекая новых посетителей и постепенно наращивая свой контент.

Итак, особенности и значимость социальных сетей для путешественников очевидна, давайте рассмотрим самые популярные из них. Хочется обратить внимание, что сайты указаны в случайном порядке, т.к. мы не задавались составить их рейтинг.

Turmiг.com – достаточно популярный ресурс среди пользователей. Можно отметить высокую активность участников – обилие комментариев к фото, рассказам и заметкам в блогах. Несмотря на то, что сайт украинский, здесь достаточно много пользователей и из России. Многие сообщества, как например, «ОАЭ – это рай на земле», «Достопримечательности Египта и ближнего востока», «Русские на Бали» и многие другие дают возможность найти единомышленников, причем, что важно, имеющих опыт путешествий в указанные места и страны, возможно, даже неоднократно. Поскольку ресурс популярен, на нем можно встретить достаточно большое количество рекламы.

Poezdochka.com – предлагает интересную навигацию по сайту, отталкиваясь от столиц и городов всех стран мира. К самим городам уже привязываются фото, достопримечательности, отзывы, вопросы-ответы, записи в блогах, отели, а также есть возможность персонализировать эту информацию, отметить «я тут был» или «я туда хочу». Для зарегистрированных пользователей предлагается интеллектуальная игра – Geo IQ, где необходимо по фотографии определить к какому городу она относится. Всего на сайте «обитают» почти 1300 туристов и путешественников.

Yapiligrim.ru – одна из популярных интернет-сетей для путешественников с очень простой навигацией. Здесь пользователи могут писать о своих путешествиях и местах, отмечать на карте места и маршруты, выкладывать фото и видео, комментировать и оценивать других путешественников, создавать и участвовать в сообществах, искать рассказы о других путешествиях и точках планеты, а также находить друзей и единомышленников. В данный момент ресурс объединяет около 600 пользователей.

Tuometr.ru – насчитывает около 2000 человек. Навигация по сайту сделана по 4 блокам: бронирование, сообщества, путеводитель и путешественники.

Tourout.ru – один из первых сервисов для путешественников, который появился. Сами создатели говорят о ресурсе, что данный сайт – «социальный сервис для хранения и обмена эмоциями, фото, рассказами о проведенном отдыхе». Тут можно найти подробную информацию о странах, городах, местах, достопримечательностях, путеводители здесь достаточно детальные. Описания выглядят более полно из-за множества отзывов и рассказов туристов о поездках и фотографий с мест отдыха. Как написано на сайте, «сервис предназначен для тех, кто много работает и любит в оставшееся время ездить по миру, позволяя им отслеживать местонахождение друзей и коллег. С помощью сайта знакомые люди могут неожиданно встретить друг друга там, где и предположить не могли бы. Любой может посмотреть список всех, кто планирует посетить город в течение ближайших дней, пообщаться с теми, кто был в том отеле, найти попутчиков и посмотреть отзывы об интересных местах отдыха».

Geoid.ru – удобная социальная сеть для путешественников, по форме организации и навигации по сайту напоминает личный блог. Статистика ресурса на момент написания статьи такова: 887 пользователей, 1906 отчетов, 591196 фотографий из 86013 городов и стран. Как сообщается в описании проекта, «все вместе мы собираем коллекцию знаний и впечатлений, которая сможет рассказать обо всей нашей огромной планете, имеющей форму геоида. И каждый может подарить этой общей картине свои, совершенно особенные, фрагменты». Портал существует с 2008 года.

Venividi.ru – проект существует с 2007 года. Ежедневно проект посещают более 3000 человек. Как сообщают создатели ресурса, «это место обмена впечатлениями о странах городах и людях их населяющих. Помимо эстетических функций, можно почитать обзоры отелей, операторов и перевозчиков, найти попутчиков и друзей». Здесь есть интересная система учета пользователей, по рейтингу (растет, когда за фотографии и посты участника голосуют другие) и активность (зависит от количества действий в проекте). Навигация выглядит как на блоге, также достаточно удобной является поиск по тегам.

Otdihali.ru - сеть для туристов, фишка которой – трехмерный глобус, где можно, отметить основные вехи своего путешествия, показать его друзьям.

Flagatrip.ru – со слоганом «территория твоих поездок» насчитывает 5341 пользователя. Навигация по сайту очень проста и удобна тем, что всегда сразу видно количество фотографий, отчетов, планов, пользователей... В сообществах, которые посвящены всем подряд туристическим темам выводятся сразу и последние записи. Что интересно на данном сайте – это сервис «Планы», где в 3 шага планируется поездка с необходимыми условиями, а также есть возможность пригласить друзей в эту поездку и спланировать дела до поездки.

Mujourney.ru – «путешествуем вместе». Портал построен по принципу блога, самые последние записи выводятся на главной странице в хронологическом порядке. Посещаемость ресурса составляет около 250 человек в сутки.

PalmaPeople.ru – развивающийся ресурс, публикующих впечатляющие фотоподборки мест и достопримечательностей мира.

Muresorts.ru – совсем новый сервис, тем не менее, насчитывающий уже больше 1000 человек. В данный момент находится в стадии самоопределения.

Подводя итог вышесказанному, хочется отметить, что количество как самих социальных сетей для туристов и путешественников, так и их пользователей растет быстрыми темпами. Притом, что многие ресурсы созданы всего около 2-3 лет назад, они популярны и посещаемы. Все из них предназначены для живого общения туристов между собой, обмена мнениями и информацией. Везде можно смотреть фотографии, читать рассказы и отзывы, на многих – просматривать видео. Ресурсов множество, каждый из них имеет свои особенности, поэтому каждый путешественник может выбрать тот, который ему больше нравится.

Литература

1. www.hotelnewsresource.com/
2. www.htrends.com/
3. <http://hotelbusiness.next-stop.ru/>
4. <http://hotel-management.bestmanagementarticles.com/>
5. www.4hoteliers.com/

МАРКЕТИНГ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

С. С. СПИЦЫНА, аспирант кафедры финансов и кредита
ФГОУ ВПО Костромская ГСХА

The basis of safety of any state is made first of all by food safety of the country as a whole. Marketing researches at the enterprise an all-important role in the conditions of an economic crisis as are a source of authentic information for acceptance of administrative decisions. In article it will be a question of marketing researches of the agrarian market from the point of view of the enterprise as basic managing subject in the regional market. Marketing researches are anticipate the basis as market as a whole, and activity of separately taken enterprise. Therefore will be considered questions of forecasting of the agrarian market for an example of the market of meat of a horned cattle.

Основу безопасности любого государства в первую очередь составляет продовольственная безопасность страны в целом. Зависимость любой страны от импорта продуктов питания лишает её приоритетов на мировом рынке. Возможность экспорта продуктов питания при одновременном обеспечении внутренних потребностей страны говорит о высоком уровне развития аграрного рынка.

Аграрный рынок является составной частью единого рынка страны и имеет сложную внутреннюю структуру, включает специализированные рынки: сельскохозяйственного сырья, продовольствия, материально-технических ресурсов, работ и услуг. Один из основных секторов аграрного рынка является рынок мяса и мясопродуктов. Рынок мяса в свою очередь подразделяют на сектора в соответствии с видами скота, которые служат сырьём для мясоперерабатывающей промышленности, которая в свою очередь также является отдельным сектором рынка мяса и мясопродуктов. Рынок мяса крупного рогатого скота в этой структуре занимает особое место, поскольку обеспечивает 30% - 40% в общем производстве скота и птицы на убой (в убойном весе).

Фундаментом аграрного рынка смело можно назвать производителей первичного сырья, поскольку именно развитие собственного производства определяет степень зависимости от импорта. В переходный период экономики самый сильный удар получили именно непосредственные производители, следствием чего стало значительного сокращение собственного производства (табл. 1).

Таблица – 1 Основные показатели работы отрасли скотоводства в Российской Федерации.

	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Поголовье крупного рогатого скота, млн. гол. всего	57	39,7	27,3	23,0	21,5	21,7	21,6	21,1
в т.ч. коров	20,5	17,4	12,7	10,3	9,5	9,3	9,3	9,2
Крупный рогатый скот на убой (в убойном весе), тыс. тонн	4096	3391	2207	1954	1794	1705	1727	1745
Среднесуточный привес, грамм	-	186	216	241	255	274	293	299
Потребление мяса и мясопродуктов на душу населения в год ¹⁷ , кг	-	-	-	53	55	58	70,9	74,8
Потребление говядины и телятины, кг	-	-	-	-	-	-	10,5	10,9
Импорт мяса и мясопродуктов, тыс. тонн	-	702	517	1031	1340	1411	1489	1710

¹⁷ Норма потребления мяса и мясопродуктов по данным Института питания РАМН 81 кг в год на душу населения.

К 2008 году рынок мяса крупного рогатого скота на 50% оказался в зависимости от импорта. Восстановление собственного производства мяса крупного рогатого скота происходит более медленными темпами, чем в свиноводстве и птицеводстве, в виду большего цикла воспроизводства стада. Поэтому производства мяса крупного рогатого скота является менее конкурентоспособным.

Начиная с 2006 года, производство мяса крупного рогатого скота выделено в приоритетные направления развития отрасли животноводства в России, о чём свидетельствуют принимаемые на федеральном уровне программы, которые уже в настоящее время дают положительные результаты.

Со временем становления рыночной системы в практике широкое применение нашли маркетинговые исследования, которые в условиях экономического кризиса играют исключительно важную роль, поскольку являются источником достоверной информации для принятия управленческих решений.

В изучении аграрного рынка маркетинговые исследования являются не просто источником достоверной информации, а могут стать единственным её источником. Это связано с тем, что с каждым годом данные государственных органов статистики сужаются и носят всё больше обобщающий характер. Поэтому невозможно на основании этих данных провести экономический анализ отдельно взятого сектора аграрного рынка, как например рынок мяса крупного рогатого скота. К тому же, учитывая территориальный признак, рынок мяса крупного рогатого скота Российской Федерации имеет большие региональные различия. Если брать отдельно взятое предприятие, то для него смысл анализировать рынок мяса крупного рогатого скота в целом по России будет заключаться в понимании общей ситуации в стране, но не является индикатором для принятия кардинальных управленческих решений. В данном случае наибольший интерес будет представлять анализ региональных рынков. Например, если взять Костромскую область, то она относится к Центральному Федеральному округу, в состав которого входит ещё 16 областей. Кроме того, основным каналом сбыта является административный центр – г. Кострома, который удалён примерно на 30 км от Ярославской области и на 70 км от её административного центра, но на 465 км от своей административной единицы г. Боговарово, где также есть все историко-экономические предпосылки для развития скотоводства. Значит в условиях все более возрастающей конкуренции, вес и значимость маркетинговых исследований еще более возрастают. Причины этого в том, что многие предприятия стремятся работать не только в рамках одного региона, но и на соседних и относительно удаленных от них рынках, покупатели становятся более требовательными и разборчивыми. Исследования в области маркетинга должны основываться на профессиональном подходе и опираться на научные методы проведения исследований.

Маркетинговые исследования, как правило, проводят отделы маркетинга. Именно эти подразделения занимаются работой по продвижению продукта, подбором и анализом разнообразной информации о ситуации на рынках, о конкурентной политике и т.п. Кроме того, на рынке работают специализированные фирмы, предлагающие услуги по проведению маркетинговых исследований. Их преимуществом является тот факт, что эти компании более объективны и более профессиональны. Некоторые региональные предприятия производят маркетинговые исследования самостоятельно, либо не проводят серьезных маркетинговых исследований.

Нужно отметить, что для большинства предприятий Костромской области и других регионов заказ исследования рынка в специализированной маркетинговой фирме будет стоить относительно дорого. В частности готовое исследование рынка мяса и мясопродуктов в Российской Федерации стоит 36000 руб. (по прайс-листам, размещённым на сайтах в Интернете). Если сельскохозяйственный товаропроизводитель закажет исследование рынка мяса крупного рогатого скота в Костромской области (желательно с разделением на районы области, чтобы оценить потенциальные каналы сбыта), то это будет ещё дороже. Возможно введение в штат предприятия должности маркетолога. На рынке труда заработная плата маркетолога с опытом работы от 20000 руб., а средняя заработная плата работников сельского хозяйства 4648 руб., то есть возможности, привлечь специалиста, нет. Если эти обязанности вменить по совместительству одному из специалистов на предприятии, то возникают дополнительные расходы по его обучению. В этой ситуации актуальным будет вовлечение студентов в процесс анализа различных секторов аграрного рынка. Для этого со стороны сельхозтоваропроизводителей (непосредственно, либо через Департамент АПК Костромской области) должны поступать запросы на анализ определённого сектора аграрного рынка, либо студенты самостоятельно выбирают этот анализ в качестве темы для курсовых и дипломных работ.

Маркетинговые исследования связаны со сбором большого количества экономической информации, которая требует быстрой обработки. Именно эту задачу должны решать автоматизированные информационные технологии. Для сельхозтоваропроизводителей этот вопрос является наиболее актуальным, поскольку требует индивидуального подхода. Исследование рынка мяса крупного рогатого скота одной из своих составляющих предполагает анализ фактического спроса и определение потенциального спроса на говядину (телятину). Эту задачу можно решить с помощью анкетирования потребителей с последующей разработкой базы данных в программе Microsoft Office Access для обработки полученной информации и формирования отчётов. Процесс автоматизации включает в себя 2 этапа: разработка анкеты для опроса потребителей и разработка непосредственно самой базы данных.

Анкетирование как составная часть маркетингового исследования представляет собой быстрый и качественный обзор рынка по заданным направлениям. Из всех видов анкетирования наиболее предпочтительным для изучения рынка мяса крупного рогатого скота будет «анкетирование на месте», так как гарантирует почти полный возврат, а также исследователь может контролировать процесс заполнения анкет. Использование компьютера с одной стороны, упрощает исследование рынка, а, с другой стороны, появилась тенденция видеть всё только с количественной точки зрения. Главное правильно интерпретировать полученные данные. Для этого должны быть конкретно сформулированы цели и задачи исследования, а также перечень вопросов, на которые необходимо получить ответ (рис. 1).

Составляя анкету, нужно помнить, что адресат только в том случае может откликнуться и дать обстоятельные, искренние, глубокие ответы, если анкета его заинтересует и убедит в серьезности намерений составителей. Вот почему анкета начинается со вступления, рассчитанного вызвать у опрашиваемых желание сотрудничать. В ней

обычно в простой, ясной и краткой форме излагаются цели, задачи исследования, обосновывается его значение, почему именно данного человека желают опросить. Все вопросы анкеты должны быть построены таким образом, чтобы поддержать интерес и серьезное отношение к анкете. Первые вопросы имеют особое значение. От них зависит, будет ли опрашиваемый дальше читать анкету или отложит в сторону. Вопросы необходимо формулировать интересными и достаточно простыми, чтобы не отпугивать читателей чрезмерной сложностью.

АНКЕТА
исследование спроса на рынке мяса крупного рогатого скота в Костромской области
цель: посещение рынка качественным мясом в необходимом объёме по доступной цене

1. Данные о респонденте: Город (район) проживания _____

Пол: муж жен Возраст: до 20 21-30 31 – 40 41 – 50 более 50

Социальный статус: учащийся работающий домохозяйка безработный пенсионер

Состав семьи: ___ чел, в том числе дети ___ **Вегетарианцы:** ___ чел.

Среднемесячный семейный бюджет (руб):
менее 3200 3201 – 10000 10001 – 15000 15001 – 20000 более 20001

2. Сколько в месяц Вы приобретаете?
мяса ___ кг
мясопродуктов (колбасы, сосиски, сардельки, полуфабрикаты, мясные деликатесы) ___ кг

3. Какой вид мяса Вы предпочитаете?
говядина (телятина) свинина мясо птицы иное _____

4. Какую долю общего потребления мяса в Вашей семье занимает говядина? ___ кг

5. Где Вы предпочитаете покупать мясо?
непосредственно у производителя (назовите, пожалуйста) _____
в магазинах: небольших небольших супермаркетах крупных супермаркетах
иное _____

6. Где Вы предпочитаете покупать мясопродукты?
непосредственно у производителя (назовите, пожалуйста) _____
в магазинах: небольших небольших супермаркетах крупных супермаркетах
иное _____

7. Какие блюда Вы предпочитаете готовить из говядины? _____

8. Основной причиной выбора того или иного вида мяса является
цена семейный доход привычка внутреннее убеждение вкус иное _____

Рисунок 1 – Анкета

В анкете обязательно должны присутствовать данные о респонденте. Такие вопросы, как возраст и средне-месячный семейный бюджет должны быть строго закрытыми и предполагают диапазон чисел. Поскольку в данном случае не этично будет спрашивать о возрасте и среднемесячном бюджете в открытой форме, а значит, анкета на первом же этапе заполнения вызовет негативное отношение со стороны респондентов и может быть не заполнена, либо заполнена неискренне.

После разработки анкеты проводится непосредственно опрос, в ходе которого она может быть доработана. Так, например, в ходе опроса была выявлен такой социальный статус как «работающий пенсионер».

Предложенная к рассмотрению анкета была использована в исследовании рынка мяса крупного рогатого скота в Костромской области. Для автоматизации процесса обработки анкет создана база данных с помощью Microsoft Access, которая позволяет получать следующие отчёты:

- данные о респондентах (число опрошенных, состав семьи в абсолютном и относительном выражении, структура опрошенных по месту проживания, среднемесячному бюджету, половой принадлежности, возрастному признаку, социальному статусу);
- потребление мяса в целом, мясопродуктов и мяса крупного рогатого скота в отдельности как всего, так и на 1 жителя в разрезе по административным единицам исследуемого региона;
- потребительский выбор (информация о выборе потребителями того или иного вида мяса, а также причинах, побуждающих к этому выбору);
- каналы реализации мяса и мясопродуктов.

Сравним данные исследования по показателю потребления мяса и мясопродуктов с данными статистического наблюдения (табл. 2).

Таблица – 2 Сравнительный анализ потребления мяса и мясопродуктов (кг) в 2008 году по данным статистического наблюдения и проведённого исследования.

	Статистические данные		Данные исследования
	Российская Федерация	Костромская область	Костромская область
Потребление мяса и мясопродуктов – всего	74,8	63,6	39,6
Потребление мяса	41,5	отсутствуют	20,9
Потребление мясопродуктов	33,3	отсутствуют	18,7
Потребление говядины и телятины	10,9	отсутствуют	7,3

Данные по потреблению мяса и мясопродуктов в Костромской области, полученные в ходе исследования, ниже на 36%. Статистических данных по потреблению отдельно мяса, мясопродуктов и говядины в Костромской области

нет. Если сравнивать указанные показатели в целом по Российской Федерации с данными исследования по Костромской области, то наименьшее отклонение имеет потребление говядины и телятины – на 31%.

Полученная в ходе исследования информация используется для прогнозирования рыночной конъюнктуры. Именно прогнозирование представляет собой основу принятия управленческих решений. Так как каждое решение – это проекция в будущее, а будущее – содержит в себе долю неопределенности, то важно правильно определить степень рисков, с которыми сопряжена реализация принятых решений. Поэтому в процессе прогнозирования очень важно предвидеть два хода развития действительности: пессимистический и оптимистический. Предвидение развития действительности в двух противоположных направлениях является основой бизнес-плана предприятия. Вследствие этого применяемая в прогнозировании объема рынка методологическая основа должна отражать именно эти тенденции, происходящие в рыночной среде функционирования организаций.

Таким образом, в заключение можно сделать вывод, что маркетинговые исследования являются отправной точкой в принятии управленческих решений посредством обеспечения достоверной информации для прогнозирования рынков, а значит, составляют неотъемлемую часть менеджмента предприятия. Особую роль это приобретает в условиях экономического кризиса, поскольку обострение ситуации на рынках требует оперативного реагирования не только со стороны государства, но и со стороны управляющих предприятиями структур.

Список литературы

1. **В.В. Кеворков**, С.В. Леонтьев Политика и практика маркетинга на предприятии. Учебно-методическое пособие. М.: ИСАРИП, "Бизнес - Тезаурус", 1998, 1999
2. Основные показатели сельского хозяйства в России в 2008 году: Стат. Сбор. – Москва: Федеральным орган государственной статистики (Росстат), - 2009. – 70 с.
3. Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах в 2008 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): Стат. Сб. / Росстат – М., 2009. – 68 с.
4. Россия в цифрах. 2009: Крат. стат. сб./Росстат - М., Р76 2009. - 525 с.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ МОЛОКА В КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

А. В. КУДЕЛИН, аспирант кафедры «Финансы и кредит»,
ФГОУ ВПО Костромская ГСХА

Abstract

In this article the author considers complex research according to the following plan: interrogation on the basis of questioning, allocation of social groups, the descriptive characteristics of the preferences of milk consumers who belong to different social groups. The received results confirm the conclusions about the system of values of the consumers and show the necessity of using special marketing methods to create a demand and promote sales in accord with attitude of consumers from different social groups to milk.

Рынок молочной продукции является важнейшей составляющей и неотъемлемой частью агропродовольственного рынка, образуя сравнительно крупный его сегмент, как по емкости, так и по числу его участников.

Молоко и молочные продукты являются жизненно необходимыми в рационе питания человека. В России норма потребления молока и молочных продуктов в пересчете на молоко определена на уровне 380 кг на одного человека в год. Но в целом в России производится молока на одного человека только 225 кг, а в Костромской области 224 кг. В то же время в таких странах, как Белоруссия, Финляндия, Франция производство молока составляет соответственно: 526, 490, 419 кг, а в Дании производство молока на одного человека в год составляет 852 кг.

Особенности конечных покупателей, их желания и потребности - важная и сложная часть составляющей успеха любого перерабатывающего предприятия, занятого производством молока и молочной продукции.

Автором было проведено комплексное исследование предпочтений потребителей молока. Процесс исследования включил в себя массовый опрос на основе анкетирования (всего было опрошено 194 человека взрослого населения).

Молоко пользуется популярностью у всех категорий населения области. Его с одинаковой охотой покупают представители всех возрастных групп независимо от рода занятий и уровня доходов. Наибольшую долю респондентов, а именно 48% от числа опрошенных, составили люди рабочих специальностей, 17% это служащие, наименьшую долю составили домохозяйки и безработные. Основное количество опрошенных находилось в активном возрасте от 20 до 59 лет.

Изучение потребительских предпочтений в данной группе товаров на рынке г.Костромы и Костромской области выявило, что если характеризовать психологическую сторону потребителей молочных товаров данного исследования и мотивацию потребления, то отношение к молоку весьма разнообразное.

Первый же вопрос «Любите ли вы молоко?» показывает различное отношение потребителей к этому продукту. Более 80% процентов высказались положительно по данному вопросу, 13 % не любят, но в тоже время все равно приобретают молоко для членов своей семьи.

На столе подавляющего большинства костромичей молоко присутствует ежедневно как в силу привычки, так и вследствие относительной недорогой стоимости данной категории продуктов питания. На вопрос о частоте покупки молока чуть меньше половины респондентов ответили, что несколько раз в неделю, а именно 44%, один раз в неделю и каждый день по 20%, а 16% респондентов заявили, что покупают молоко в редких случаях.

Особое место нужно уделить характеристикам, которыми должно обладать молоко и приносить максимальное удовольствие от его потребления.

Некоторая часть населения при этом учитывает его повышенную пищевую и биологическую ценность, 32% опрошенных относятся к рационалистам и считают, что молочные продукты полезны для здоровья. 18%

респондентов потребляют молоко в силу привычки, для 20% респондентов молочная продукция является недорогим продуктом питания, и они покупают ее по финансовым соображениям. Показательно, что этот аргумент является определяющим для респондентов независимо от возраста и уровня доходов.

Вкусовые качества являются наиболее важным для 29% респондентов. Для них молочные продукты - это источник удовольствия и наслаждения. К самому распространенному дефекту молока относится посторонний запах, так ответили 39% опрошенных. Наиболее частые жалобы на запах силоса, несвежего молока. Потребителей не удовлетворяет вкус, наиболее часто встречающаяся проблема, отсутствие вкуса натурального молока, а также наличие вкусовых ощущений, которые не должны присутствовать в молоке. Также 21% респондентов указывают на дефект упаковки. Чаще всего это проблемы с герметичностью тары, которая повреждается по пути следования от поставщика до конечного потребителя.

Анализ анкет показывает, что в структуре покупок молока в зависимости от жирности, по мнению 59% от общего числа опрошенных, преобладает молоко жирностью 3,2 % и 32% предпочитают молоко с жирностью 2,5%. Это два самых распространенных показателя по жирности в торговых точках.

Следует отметить объем упаковки покупаемого молока. Подавляющее большинство потребителей, а именно 70%, отметили, что самой оптимальной является упаковка объемом 1 литр. Также популярностью пользуется тара объемом 0,5 литра - 14% и 1,5 литра - 10%. Вопрос о предпочтении вида упаковки показал, что наиболее популярными являются бумажная и пластиковая упаковка, ответили 117 и 51 человек соответственно, из общего числа опрошенных респондентов, 20 человек предпочитают полиэтиленовые упаковки, а остальные 11 человек покупают на разлив.

Сегодня на молочном рынке г.Костромы и Костромской области представлено большое количество торговых марок. При опросе было выделено 8 торговых марок, их анализ показал, что 39% респондентов на первое место поставили молоко марки «Простоквашино», 22% отдали предпочтение марке «Летний день» и 12% на первое место поставили молоко под маркой «Вологодское».

Одним из немаловажных вопросов в торговле является цена молока. В отличие от некоторых других категорий продуктов (например, мяса, рыбы), молоко находится в доступном для большинства костромичей ценовом диапазоне. По мнению потребителей молока приемлемой за 1 литр молока является цена 20 руб., так считают 40% опрошенных. Самое удобное время для покупки молока, по мнению 54 % опрошенных респондентов, после 18 часов.

Вполне достаточным свое потребление молочной продукции считают 67% респондентов, только 18% опрошенных не желает увеличивать потребление молочных продуктов. Среди причин, ограничивающих их потребление костромичами, следует особо отметить низкий уровень доходов (33%) и малая вариативность различных категорий молочных продуктов в торговых точках г.Костромы (30%). Если первая причина есть проблема государственного масштаба, то вторая присуща именно костромскому рынку молочной продукции. Остальные причины - низкое качество продукции (21%), недостаточно широкий ассортимент (10%) и «не люблю молоко» (13%). Отсюда следует, что для небольших торговых точек есть смысл расширять вариативность молочной продукции в целях повышения спроса на нее.

Костромичи считают, что стимулирование спроса на костромскую молочную продукцию следует осуществлять путем улучшения качества (мнение 75% респондентов), расширения ассортимента (48%), снижение цены (42%), посредством более активной рекламы (14%), использования более красивой и удобной упаковки (17%).

Подсчитано, что московские и Санкт-Петербургские компании контролируют довольно большой (около 20% общего объема) рынок молочной продукции, позиции местных производителей, как показал опрос, достаточно сильны. Продукцию предприятий Костромского региона предпочитает 51 % опрошенных, производимую в других регионах - 43%, импортных - 1%, не делают различий 5% костромичей.

В данной работе автором было выделено 5 условных социальных групп; описательная характеристика поведения социальных групп «(социальный портрет) потребителя молока».

Под «социальным портретом» потребителя предлагается понимать описательную характеристику поведения определенной социальной группы относительно цены, товара, каналов распределения, рекламы и методов стимулирования продаж.

Выделенные в данном исследовании автором 5 групп по уровням материальной обеспеченности являются весьма неоднородными, особенно по уровню образования, условиям проживания, роду занятий, семейному статусу.

К группе «необеспеченных» относятся преимущественно безработные, студенты, неработающие пенсионеры; реальный месячный доход на одного человека в данном случае не обеспечивает питание даже в рамках необходимого прожиточного минимума, и затраты на месячное питание составляют более 75% месячного дохода.

К группе «малообеспеченных» относятся в основном наемные работники. Затраты этой категории населения на месячное питание составляют более 50%, но менее 75% месячного дохода.

К группе «среднеобеспеченных» в большинстве своем принадлежат работники коммерческих структур, успешно вписывающихся в рыночную экономику, работники среднего управленческого звена госсектора с затратами на питание от 30 до 50% от дохода.

К группе «состоятельных» относятся работники верхнего управленческого звена госсектора, а также руководители среднего уровня в коммерческих структурах, затраты которых на месячное питание составляют от 15 до 30% месячного дохода.

В группу «богатых» входит, так называемая «бизнес-элита» ее уровень месячных доходов колеблется в самых широких пределах, но значительно больше, чем у предыдущих групп.

Результаты исследования показывают, что выделенные 5 социальных групп различаются в поведении на потребительском рынке молочных товаров как минимум по 10 позициям.

Так, потребитель группы «необеспеченных» ориентируется на поступление молока и молочных продуктов преимущественно из личного подсобного хозяйства и дешевые массовые продукты повседневного спроса (молоко,

кисломолочная продукция). Ходит в продуктовые магазины только по необходимости и тратит деньги очень бережливо; информацией о пищевых продуктах практически не интересуется; товарных марок не знает; к рекламе относится негативно.

Потребитель группы «малообеспеченных» ходит в продуктовые магазины несколько раз в неделю и тратит деньги рационально, не допуская «излишеств», к информации о молочных продуктах проявляет сдержанный интерес, знание и отношение к товарным маркам также безразличное, к рекламе относится неодобрительно.

Потребитель группы «среднеобеспеченных» приобретает молочные продукты из различных источников (личное подсобное хозяйство, рынок, торговые предприятия). Ходит в продуктовые магазины почти ежедневно и тратит деньги «по необходимости»; к информации о молочных продуктах проявляет сдержанный интерес; знание товарных марок среднее, отношение к маркам и рекламе избирательное.

Потребитель группы «состоятельных» получает продукты в основном с рынка и предприятий торговли. Ходит в продуктовые магазины практически ежедневно и тратит деньги на продукты, не задумываясь о цене; к информации о пищевых продуктах проявляет активный интерес; знание товарных марок умеренное, отношение к маркам товаров позитивно-избирательное, реклама вызывает любопытство.

Потребитель группы «богатых» получает продукцию преимущественно с государственных и фирменных специализированных магазинов. Тратит деньги на продукты, прежде всего обращая внимание на качество продукции, знание товарных марок активное, отношение к товарным маркам и рекламе позитивное.

В ходе исследования было установлено, что 80% опрошенных любопытны и относятся к нововведениям положительно, а остальные 20% - сдержанно и консервативно.

Полученные результаты в данном исследовании подтверждают выводы о системе ценностей потребителя как обуславливающей его рыночный выбор, а также говорят о необходимости использования специальных маркетинговых приемов формирования спроса и стимулирования сбыта с учетом особенностей восприятия молока различными потребительскими группами.

Литература

1. Горяев И.П. Основы маркетинга в агропромышленном комплексе: Учебное пособие. /Иван Павлович Горяев. – М.: Издательский центр «Академия», 2004.
2. Маркетинг: общий курс: / под ред. Н.Я. Калужновой, А.Я. Якобсона.– М.: Издательство «Омега», 2009.
3. Камнева Н.Г., Полякова В.А. Маркетинговые исследования: Учеб. Пособие. – М.: Вузовский учебник, 2007.

КЛАСТЕРНАЯ МОРФОЛОГИЯ РЕГИОНОВ: АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА

Ю. Н. ТОМАШЕВСКАЯ,

Астраханский государственный университет

Кластеры существуют уже сотни лет, и количество попыток их использования в качестве инструмента экономической политики стало особенно заметно увеличиваться, начиная с начала 90-х годов. Однако только с недавнего времени анализ кластеров перестал рассматриваться как частный случай в науке.

В свете успешной практики реализации кластерноориентированного подхода зарубежом, в программах социально-экономического развития российских регионов с недавнего времени кластеры официально закреплены в качестве одного из приоритетных направлений развития.

В этой связи актуальным представляется изучение методов оценки экономики на предмет наличия кластеров, так же как и уровня их развития с целью эффективной реализации кластерной политики на местах.

Поскольку кластеры имеют комплексную структуру, состоящую из различных величин, это создает некоторые трудности при проведении их идентификации и анализа. Изучение международного опыта по выявлению кластеров позволило сделать вывод о том, что стандартных подходов кластерного анализа на данный момент не существует, а имеющиеся методологии все еще эволюционируют и продолжают внедрять широкое разнообразие новых техник.

Фезер и Бергман все работы, относящиеся к идентификации кластеров, делят на 2 категории. Первые они обозначают как «работы на кластерном микроуровне». Они характеризуются тем, что, как правило, инициируются, исходя из политических соображений, или движимы отдельными интересами на региональном уровне. При этом кластер определяется как группа компаний, которые производят схожую продукцию (отраслевой принцип), и объединены дополнительными формальными и неформальными связями. При описании такие кластеры могут включать некоторые ограниченные характеристики цепочки поставщиков, однако, объяснение сути и особенностей цепочки ценности в таких работах имеет меньшую важность, чем описание связей между схожими производителями. Исследования такого рода, заключают авторы, получили наиболее широкое распространение; проводятся на уровне компаний и имеют отраслевую фокусировку.

Методы, которые позволяют проводить всестороннее исследование практически всех отраслей региональной экономики Фезер и Бергман обозначили как «применимые на кластерном мезоуровне», следуя терминологии, принятой Организацией экономического сотрудничества и развития. Проведение анализа на мезоуровне может быть совмещено с проведением анализа взаимодействия между компаниями в идентифицированных кластерах на микроуровне, что приведет к наиболее точным результатам. Тем не менее, даже при отсутствии анализа на микроуровне анализ мезоуровня позволяет получить уникальную информацию о региональной экономике, имеющую большую значимость для выработки соответствующей политики.

Другой подход к классификации методов идентификации кластеров в зависимости от источника проведения исследования предлагает А. Колошин и его коллеги. Согласно их мнению, в случае, если выявление кластеров осуществляют государственные органы, которые склонны к приближению понятия кластера к административным границам тех или иных территорий, используются такие показатели, как занятость, потенциал экономического роста, политический вес региона и т.п.

Второй вариант характерен для академических и исследовательских кругов, предполагающий «поиск количественных показателей и параметров, необходимых для проведения статистического и экономического анализа, таких как стандартные промышленные классификации отраслей, показатели экономической агломерации и транзакционные потоки»¹⁸.

Наконец, третий подход, свойственный для различных бизнес-школ, основан на принципе построения кластерных моделей, которые обладают сравнительными преимуществами на глобальных рынках, обусловленными характером предпринимательских сделок, высоким уровнем конкурентоспособности, специализированной инфраструктурой, развитым локальным потребительским спросом.

Дж. Кортрайт инструменты и техники, позволяющие проводить описание и анализ кластеров разделяет на две группы – методы нисходящие или «сверху-вниз», по большей части основанные на количественных показателях, которые помогают проследить отраслевую структуру региональной экономики; и восходящие анализы или «снизу-вверх», позволяющие изучить внутреннее функционирование и межфирменные взаимосвязи в рамках конкретного кластера на территории рассматриваемого региона. Применение методов «сверху-вниз» оправдано в случае наличия широкого разнообразия отраслей в региональной экономике, поскольку данные техники позволяют исключить сектор за сектором, объединяя и прорисовывая картину региональной экономической зависимости. В то время как методы «снизу-вверх» обычно пытаются найти ответы на вопросы, которые начинаются со словосочетания «каким образом», например: «Каким образом начинал свою деятельность кластер?» или «Каким образом компаниями кластера отбираются и обучаются работники?», при этом исследователь пытается идентифицировать отраслевые кластеры, начиная с отдельных отраслей, и затем переходит к поиску взаимосвязей с другими отраслями и поддерживающими коммерческими и некоммерческими институтами. Данный подход, чаще всего, используется в небольших по размеру регионах, в которых присутствует несколько отраслей.

После того, как кластеры выявлены, может быть проведен кластерный анализ на основе их сильных сторон в экономике региона и потенциала, который приводит к значительному уровню регионального развития экономики. Различные авторы, бизнес-школы и исследовательские центры предлагают свои критерии оценки кластеров.

Так, Экономический Центр Развития и Исследований (2004 г.) описывает 6 критериев, которые рекомендуются для отбора целевых кластеров:

- 1) Кластер должен иметь высокий средний уровень заработной платы, позитивно влияющий на местный уровень дохода.
- 2) Кластер должен иметь сильную базу в отношении рабочей силы (измеряемую как доля занятых в кластере региона), что обеспечит высокую степень вероятности достижения успеха (предполагается для тех регионов, которые осуществляют попытки по собственной модернизации).
- 3) Кластер должен иметь отрасли, которые обслуживают не только местную экономику; он должен осуществлять экспортные операции, поскольку новые деньги, полученные извне региона, могут помочь ускорить экономическое развитие с помощью эффекта мультипликатора.
- 4) Кластер должен иметь коэффициент локализации, иллюстрирующий высокую степень специализации региона на конкретной отрасли по сравнению с национальной экономикой.
- 5) Кластер должен отражать устойчивый рост показателя занятости. Национальные направления могут указать на возможности, позволяющие «поймать волну», что может помочь продвинуть местную экономику. То есть те отрасли, которые рассматриваются как имеющие приоритет на национальном уровне, будут автоматически привлекательны и на местном уровне, как для инвесторов, так и для других отраслей и компаний.
- 6) Кластер должен иллюстрировать устойчивый относительный местный рост (местный рост минус национальный). Если кластер демонстрирует высокие значения критериев отбора, это говорит о том, что регион способен быть успешным несмотря на отрицательные тенденции на национальном уровне или он может превосходить отраслевой уже положительный национальный темп прироста.

Как видно из описания данного подхода, Центром не приводятся конкретные значения показателей, они лишь ограничиваются понятием «высокие».

Бостонской Консалтинговой Группой был разработан другой метод классификации идентифицированных кластеров. В соответствии с данным методом кластеры в конкретной исследуемой области могут быть разбиты на следующие категории:

- **«Звезды»** - кластеры, которые высоко специализированы (коэффициент локализации >1) по сравнению с экономикой страны в целом и с течением наращивает степень своей специализации времени в рамках рассматриваемой территории;
- **«Появляющиеся»** - кластеры, которые отличаются низкой специализацией в конкретной отрасли (КЛ <1) по сравнению с экономикой страны в целом, однако демонстрируют увеличение степени специализации с течением времени в рамках рассматриваемой территории;
- **«Зрелые»** - кластеры, которые относительно специализированы (КЛ >1) по сравнению с экономикой страны в целом, однако степень данной специализации с течением времени уменьшается в рамках рассматриваемой территории;
- **«Преобразующийся»** - кластеры, которые относительно неспециализированы (КЛ <1) по сравнению с экономикой страны в целом, и степень данной специализации с течением времени уменьшается в рамках рассматриваемой территории.

Данный анализ региональных кластеров иллюстрирует давать высшим должностным лицам, определяющим политический курс, а также иным заинтересованным лицам, что происходит с местной экономикой и какие отрасли и кластеры нуждаются в поддержке для ослабления регрессионных процессов или дополнительном продвижении для увеличения темпов роста.

¹⁸ Колошин А., Разгуляев К., Тимофеева Ю., Русинов В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров. http://politanaliz.ru/articles_695.html

Ранжирование кластеров может быть представлено в виде пузырьковой диаграммы, пример которой представлен на рисунке 1.

% изменения КЛ

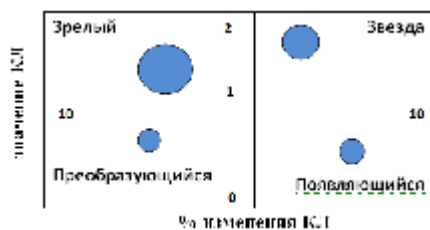


Рисунок 1. Ранжирование кластеров по методу Бостонской Консалтинговой Группы

На вертикальной оси отображается значение коэффициента локализации отрасли за определенный год. Горизонтальная ось отражает процентное изменение коэффициента локализации за определенный период и пересекает вертикальную ось в точке, где значение коэффициента локализации равно единице. Круги, расположенные выше горизонтальной оси, представляют собой региональные кластеры, в которых доля рабочей силы превышает долю занятых в аналогичных кластерах страны. И наоборот, круги, которые расположены ниже горизонтальной оси, представляют собой региональные кластеры, в которых доля рабочей силы не превышает долю занятых в аналогичных кластерах страны. Круги, расположенные справа от центральной вертикальной оси - это промышленные кластеры, доля занятых в которых увеличивается по сравнению с этим же показателем по стране; в то время как круги, расположенные слева, - это кластеры, доля занятых в которых, имеет отрицательное процентное изменение по сравнению с этим же показателем по стране. Размер кругов определяется количеством занятых в соответствующем кластере.

Весьма схожий подход к классификации выявленных кластеров на основе расчета коэффициента локализации, помогающий предпринимателям и составителям программ развития определить какие из кластеров являются перспективными для экономики с точки зрения роста или привлекательны с точки зрения рабочей силы, бал предложен Управлением подготовки трудовых кадров штата Айова. По мнению его разработчиков, развивающиеся кластеры характеризуются двумя факторами: коэффициент локализации и рост занятости. Если в кластере с течением времени наблюдается рост занятости, а коэффициент локализации превышает значение единицы, то такой кластер является развивающимся. Если коэффициент локализации кластера принимает значение от нуля до единицы, но, в то же время, демонстрирует рост с точки зрения показателя занятости, то такой кластер относят к разряду «имеющих потенциал к развитию». С другой стороны, кластер может не отличаться ростом занятости, однако его коэффициент локализации принимает высокие значения (больше единицы). В таком случае речь идет о «стабильном или устойчивом» кластере. И, наконец, если кластер имеет отрицательные изменения в показателе занятости и низкий коэффициент локализации, то это зрелый кластер.

Очевидно, что пристальное внимание со стороны представителей органов государственной власти будет приковано к тем из них, которые отличаются наибольшим потенциалом развития, то есть кластеры первой и второй категории.

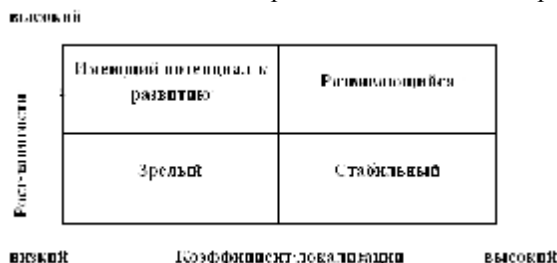


Рисунок 2. Ранжирование кластеров по методу Управления подготовки трудовых кадров ш. Айова

Проведение в штате Айова исследования, основанного на данном подходе, позволило выделить следующие стабильные кластеры: бизнес-услуги; строительные материалы; торговля, финансовые услуги; автомобильная промышленность; издательское и печатное дело; транспорт и логистика; строительные материалы; производство и передача электроэнергии.

Понимание того, что количество и качество информации, распределенное и циркулирующее между фирмами, входящими в состав кластера, зависят от его размера, степени специализации, а также степени территориальной принадлежности и сфокусированности на конкретном производстве в соответствующих отраслях промышленности, составляющих кластер, позволило Европейской Кластерной Обсерватории разработать свой подход к анализу выявленных кластеров. На основе показателя занятости была предложена следующая система критериев, отражающих насколько достиг кластер уровня «критической массы специализации» для получения положительных внешних эффектов:

- **Размер:** достижение значительной доли занятых в кластере от общей занятости в ЕС, является весомым аргументом того, что воздействие данной кластерной категории¹⁹ на экономику весьма существенно. Такой показатель как «размер» показывает, относится ли кластер к 10% самых сильных кластеров Европы в рамках одной

¹⁹ Под кластерной категорией понимается совокупность специфических отраслей, которые располагаются на одной территории и образуют кластер. Институтом стратегий и конкурентоспособности Гарвардской школы бизнеса была выделена 41 категория кластеров.

кластерной категории по показателю занятости. В случае если кластер соответствует данному условию, то есть попадает в 10% самых сильных, то он получает одну звезду.

- **Специализация:** если регион в большей мере специализируется на отдельной кластерной категории, нежели чем экономика в целом всех регионов, это свидетельствует о том, что влияние этого регионального кластера на экономику достаточно сильное, и он способен привлечь родственные и поддерживающие виды экономической деятельности из других регионов на данную территорию, что повлечет за собой укрепление взаимосвязей и внешних эффектов. Показатель «специализации» находится как отношение доли занятых в кластерной категории региона в общем количестве занятых в регионе к доле занятых в данной кластерной категории Европы в общем количестве занятых в Европе (смотри уравнение). Звезда присваивается тому кластеру региона, который имеет значение критерия «Специализация» ≥ 2 .

$$\frac{(\text{Количество занятых в кластере региона}) / (\text{Общее количество занятых в регионе})}{(\text{Количество занятых в кластере Европы}) / (\text{Общее количество занятых в Европе})}$$

- **Фокусировка:** если кластер включает большую часть занятых в регионе, наиболее вероятно, фактическое проявление полезного действия внешних эффектов и взаимосвязей, нежели, чем их угасание в экономических взаимоотношениях различных частей региональной экономики. Данный критерий показывает степень фокусировки региональной экономики на отраслях, входящих в кластерную категорию, и равен отношению количества занятых в кластере к общему числу занятых в регионе. Кластеры, на которые приходится львиная доля занятых в регионе, и входящие в состав первых 10% таких кластеров, получают звезду.

Таблица 1. Сопоставление результатов оценки сильных сторон кластера автомобильной промышленности

Оценка сильных сторон кластера автомобильной промышленности: метод трех звезд		Оценка сильных сторон кластера автомобильной промышленности: показатель занятости	
Региональный кластер	Занятость	Региональный кластер	Занятость
Stuttgart, DE	136 353	Stuttgart, DE	136 353
Piemonte (Turin), IT	85 915	Piemonte (Turin), IT	85 915
Oberbayern (München), DE	82 339	Oberbayern (München), DE	82 339
Braunschweig, DE	79 997	Braunschweig, DE	79 997
Dogu Marmara (Bursa), TR	44 901	Cataluña (Barcelona), ES	74 086
Västverige (Gothenburg), SE	42 832	Île de France (Paris), FR	61 351
Karlsruhe, DE	40 694	Lombardia (Milan), IT	51 631
Niederbayern (Landshut), DE	37 960	Vlaams Gewest (Antwerp), BE	46 084
West Midlands (Birmingham),	37 913	UK Dogu Marmara (Bursa), TR	44 901
Sud – Muntenia (Ploiesti), RO	32 935	Västverige (Gothenburg), SE	42 832
Severovychod (Hradec Králové), CZ	31 578	Karlsruhe, DE	40 694
Severovychod (Hradec Králové), CZ	29 511	Niederbayern (Landshut), DE	37 960
Castilla y León (Valladolid), ES West	27 136	Midlands (Birmingham), UK	37 913

Источник: PRO INNO Europe paper N° 9

По каждому критерию рассматриваемому кластеру может быть присвоена одна звезда, следовательно, количество получаемых звезд варьируется от нуля до трех. Если количество занятых в кластере оказывается меньше, чем 1000 человек, такой кластер не получает ни одной звезды. Данная мера введена для устранения из учета незначительных кластеров.

Нахождение значений данных критериев основано на показателе занятости, однако использование данных по фонду заработной платы, производительности и добавленной стоимости является более предпочтительным, поскольку смещает баланс в сторону капиталоемких или наукоемких кластерных категорий.

Позже предложенная Кластерной Обсерваторией методология оценки кластеров была дополнена еще двумя индикаторами: индекс инноваций и доля в мировом экспорте.

Индекс инноваций состоит из семи показателей от «Участия в долгосрочном образовании» до «наличия патентов Европейского патентного бюро». Рассчитывается он в целом для региона, без какой-либо привязки к кластерным категориям, принимая значения в интервале от 0 до 1, и имеет своей целью только описание общего инновационного климата в пределах региона.

Показатели экспорта иллюстрируют долю экспорта кластера конкретной страны в общемировом экспорте. Для ранжирования всех регионов в рамках стран по данному показателю используется следующая трехуровневая система:

- «Слабые», если доля конкретного кластера страны меньше, чем доля общего экспорта страны;
- «Сильные», если отношение экспорта кластера к общему экспорту находится в границах от 1 до 2;
- «Очень сильные», если доля экспортируемой продукции кластера страны была как минимум в два раза больше общей доли экспорта страны.

Описанная выше звездочная кластерная классификационная система позволяет измерить относительные, а не абсолютные сильные стороны кластеров. Она предусматривает выявление лишь относительных сильных сторон отраслевых агломераций и не измеряет абсолютные сильные стороны кластеров Европы. Например, соотнесение результатов распределения звезд с уровнем занятости в отрасли автомобильной промышленности показывает, что значимые для региона кластеры с точки зрения показателей занятости не относятся к регионам с тремя звездами (см. таблицу 2)²⁰, что

²⁰ Все четыре выделенные региональные кластера (Cataluña, Île de France, Lombardia and Vlaams Gewest) Европейской Кластерной Обсерваторией были отнесены к однозвездочным региональным кластерам, хотя имеют высокий абсолютный показатель занятости.

можно объяснить смешением различных отраслей в рамках конкретного региона. Кроме того, следуя данной методологии, основанной на системе трех звезд, присутствие, например, большого количества сильных отраслей в рассматриваемом регионе неизбежно приведет к снижению значения критерия «специализации» и «фокусировка».

Очевидно, что представленные в данной работе методологии идентификации кластеров имеют свои преимущества и недостатки, а методы их анализа не учитывают структурных различий кластеров и результаты кластерного развития. Работа в данном направлении уже была проведена, например, Гарвардским Институтом Стратегии и Конкурентоспособности и Европейской Кластерной Обсерваторией, инициировавшей составление карты кластеров Европы. Тем не менее, необходимо проводить дальнейшие исследования по созданию общей базы индикаторов для оценки результатов кластеризации и особых структурных условий кластеров, позволяющих осуществлять их сопоставление. В качестве основы такого анализа могут быть использованы такие факторы как доступ к человеческим ресурсам, способность к накоплению знаний и обмену ими, активность предпринимательской деятельности (например, количество недавно запущенных и прирост новых компаний). При этом весьма важным моментом в данном процессе является обеспечение гибкости показателей. Только подбор наиболее гибких инструментов анализа позволит устранить воздействие специфических структурных условий кластеров и позволит обеспечить получение аналитикам и представителям государственной власти достоверных результатов.

Библиографический список

1. Колошин А., Разгуляев К., Тимофеева Ю., Русинов В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров. http://politanaliz.ru/articles_695.html, свободный доступ
2. Andersen T., Bjerre M., Wise Hansson E. The Cluster Benchmarking Project: Pilot Project Report-Benchmarking clusters in the knowledge based economy. 2006, November. – 56 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: <http://www.nordicinnovation.net/prosjekt.cfm?id=3-4415-216>.
3. Cortright J. Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development [Electronic resource] / Joseph Cortright; The Brookings Institution Metropolitan Policy Program. Impresa, March 2006. – 66 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: http://www.brookings.edu/metro/pubs/20060313_Clusters.pdf.
4. Kelton Ch. Using NAICS to identify national industry cluster templates for applied regional analysis [Electronic resource] / Kelton Christina M. L.; Vassar college economics paper. December 2006. № 88. – 44 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: <http://www.irving.vassar.edu/VCEWP/VCEWP88.pdf>
5. The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned/ PRO INNO Europe paper. 2008. № 9. – 84 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/2008.2494_deliverable_EN_web.pdf.
6. Unlocking Rural Competitiveness: The Role of Regional Clusters/ Center for Regional Development /Purdue University, January 2007. – 227 p. System requirements: Adobe Acrobat Reader. URL: http://www.sdg.us/pdf/unlocking_rural_competitiveness_EDA.pdf
7. URL: <http://www.clusterobservatory.eu>
8. URL: <http://www.effortproject.eu>
9. URL: <http://iwin.iwd.state.ia.us>
10. URL: <http://www.rr.i.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/contents.htm>

MARKETING INTERN – O ABORDARE A ÎNTRINDERILOR MODERNE

Rodica SLUTU, lector superior, Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Le marketing interne représente le fait d'aborder, d'une manière particulière, du marketing, il se contoure dans l'entreprise par l'apparition des effets de sécurisation, de valorification et d'identification.

Dans une nouvelle culture de l'entreprise, plus humaine, la fonction du marketing interne s'affirme d'une manière cohérente à l'intérieur de chaque discipline de l'entreprise, l'impératif de bonne gestion des ressources humaines et la nécessité de la recherche permanente de l'équilibre de la relation homme-organisation.

Marketingul intern reprezintă o abordare particulară a marketingului. O astfel de abordare se ia în vedere în cadrul unei „istorii a gândirii de marketing”. O astfel de istorie poate prezenta un dublu interes: Pe de o parte momente marcante servesc cu o anumită precauție, drept fundament al dezvoltării ulterioare. Pe de altă parte, recapitularea câtorva concepte fundamentale permite o mai bună înțelegere a anumitor opinii, constituindu-se practic într-un numitor al analizei.

Marketingul clasic apare ca un ansamblu de instrumente fără o nuanță organizațională și umană. Conform literaturii de specialitate, marketingul clasic apare ca o tehnică a cărei apelare se bazează pe postulatul că satisfacerea nevoilor și așteptărilor clienților reprezintă factorul major al performanței întreprinderii. Clientul ar reprezenta o entitate fizică lipsită de orice dimensiune afectivă, intelectuală sau psihologică, lipsită de orice dimensiune umană. În această optică, marketingul se poate dezvolta oriunde, în orice tip de organizație și orice ar face, ar fi bine. Se vorbește de marketing, social, de servicii publice, de organizații umanitare, politice sau religioase.

Întreprinderea este entitatea în sine careia se cristalizează, în prezent mai mult ca oricând, probleme legate de angajați, de muncă, de șomaj, de rupturi sociale și economice, de schimbare.

Rezultanta este: marketingul pe de o parte, întreprinderea pe de altă parte și oamenii la mijloc. Întreprinderea este spațiul complex în care relațiile umane și relațiile de muncă își dezvoltă toate fațetele. Care sînt fundamentele acestor relații și cum se structurează ele?

Pentru a răspunde la aceste întrebări este necesară revenirea la marketing și, în special, la marketingul intern, reintroducînd noțiunea de piață.

Astfel, **piața de cucerit** ar fi ansamblul colaboratorilor, totalitatea personalului întreprinderii cu caracteristicile sale (de personalitate și culturală, de experiență și cunoștințe, de competențe tehnice și umane, de responsabilități, de apartenență, etc.)

Produsul de vânzare îl reprezintă însăși organizația cu identitatea și imaginea sa, cu managerii săi, cu planurile și proiectele de dezvoltare, cu modul de funcționare și organizare, cu diversitatea activităților, cu posibilitățile de dezvoltare, cu condițiile de muncă, cu climatul existent, cu produsele și serviciile sale.

Relația comercială este reprezentată de punerea de acord a cuplului om- organizație, prin cercetarea permanentă a optimizării interacțiunilor. Dacă prin marketingul extern întreprinderea vizează finalitățile economice, prin marketingul intern vizează finalitățile sociale (îmbogățirea capitalului uman).

În felul acesta, marketingul intern creează condițiile unei participări reale a angajaților la viața de întreprindere. Generarea participării este scopul esențial al managementului resurselor umane, iar crearea condițiilor participării este sarcina esențială a marketingului intern.

Marketingul intern se conturează în întreprindere prin apariția și cultivarea efectelor de securizare, valorificare și de identificare.

Conform opiniei unor specialiști în domeniu, marketingului intern îi corespunde practic unui efect din cele menționate anterior:

1. *securizarea* va fi obținută ca rezultat al fazei 1 de studiere a pieței interne;
2. *valorizarea* va interveni în momentul comunicării strategiei întreprinderii, care va angaja elemente de progres, de îmbunătățire a imaginii, de dezvoltare cantitativă, vizînd indivizii și colectivitatea (faza a doua a marketingului intern)
3. identificarea va putea fi apreciată în funcție de interesul manifestat de întregul personal de a participa activ la dezvoltarea întreprinderii, prin organizarea de noi structuri de muncă ce vor facilita inițiativele, vor înconjura inovația bazîndu-se pe diferite sisteme echitabile de recunoaștere și apreciere a performanței. Este cea de a treia fază a marketingului intern și se referă la gestiunea previzională a resurselor umane

Așadar, marketingul intern reprezintă un ansamblu de metode și tehnici care, puse în practică într-o ordine dată, vor permite întreprinderii să-și sporească nivelul de performanță, deopotrivă, al clienților și al propriilor colaboratori.

Marketingul intern se derulează efectiv urmînd trei etape, referindu-se la gestiunea previzională a resurselor umane și la constituirea **cercurilor de calitate**.

Marketingul intern reprezintă un ansamblu de metode și tehnici care, înscrise într-un plan de acțiune în trei faze, vor permite întreprinderii să dispună în permanență de un capital uman capabil să-și dinamizeze propria dezvoltare.

Aplicat în practică, marketingul intern va deveni pentru fiecare manager răspunsul cel mai realist și mai eficient la problemele de motivare și de implicare a personalului în restructurarea întreprinderii, avînd ca scop dezvoltarea acesteia.

Construit în jurul mai multor discipline principale cum ar fi: studierea calitativă a pieței interne, managementul participativ, organizarea performantă, motivarea și fidelizarea angajaților, gestiunea previzională a resurselor umane, cercurile de calitate ș.a. marketingul intern rămîne un mod de gîndire, de atitudine și de comportament.

Prima condiție a integrării marketingului intern în întreprindere este legată de modul în care membrii echipei de conducere înțeleg să-și exercite meseria și, în special, să conducă oamenii. Depinde de ei să accepte principiul potrivit căruia, în materie de management al resurselor umane, nimic nu poate fi impus. Orice inițiativă trebuie să țină cont de motivațiile și interesele celor care au drept sarcină să îndeplinească la termen acțiunile necesare dezvoltării.

Responsabilitatea unui manager nu constă numai în a decide singur și a impune hotărîrile prin orice mijloace, ci în a face aceasta ținînd cont de alții, implicîndu-i în luarea deciziilor. Organizarea și concretizarea marketingului intern depind de inițiativa directorului de resurse umane care, trebuie să se afle în strînsă și permanentă legătură cu directorul de marketing sau cu directorul comercial.

Așadar, prin echilibrul marketing intern-marketing extern, funcțiile conducerii își pot juca din plin rolul, în orice domeniu al gestiunii întreprinderii.

Este surprinzător să constatăm că, deși oamenii sînt cei care crează o întreprindere, ei o structurează în jurul marilor funcții legate de finanțe, administrare, cercetare, producție și vânzare și uită tocmai funcția care îi vizează în modul cel mai direct: aceea a resurselor umane, ca și cînd nu i-ar privi sau ca și cînd nu i-ar acorda nici o justificare de existență, și, cu atît mai puțin, nici o legitimitate.

Într-o nouă cultură a întreprinderii, mai umanistă, funcția marketing intern ar trebui să afirme într-o manieră coerentă, în interiorul fiecărei discipline a întreprinderii, imperativul de bună gestiune a resurselor umane și necesitatea cercetării permanente a echilibrului relației om-organizație.

În aceste condiții este real să se confere conducerii resurselor umane responsabilitatea marketingului intern, știut fiind că în funcție de organizarea existentă, de mijloace de care dispune întreprinderea și de profilul managerilor, această responsabilitate poate fi echitabil și armonios repartizată între între alte departamente: comercial sau comunicare.

Esențială este garantarea, în interiorul întreprinderii, a echilibrului între modalitatea de abordare a „consumatorului- client” pe piața externă și a „consumatorului- salariat” pe piața internă, fără a pierde din vedere faptul că sînt ușor de modificat cu acordul lor, compartimentele și așteptările celui de al doilea, decît pe cele mai extinse și, adesea, inaccesibile ale primului.

În acest moment devine justificat să amintim cea de a doua condiție a introducerii marketingului intern în întreprindere: aceea a acceptării necesității schimbării și a consecințelor acesteia. Așa cum am arătat mai sus, marketingul intern aparține unei culturi organizaționale diferite de majoritatea celor care animă întreprinderile actuale.

Prima fază a marketingului intern: cunoașterea și înțelegerea pieței.

Prima din cele trei etape ale marketingului intern permite obținerea, la un moment dat, a unei informații de cea mai bună calitate despre întreprindere. Pentru aceasta, este necesară existența unui ansamblu de ipoteze care trebuie clar enunțate, înțelese și acceptate de toți partenerii vizați. Așadar, avem următoarele **ipoteze**:

1) Prima ipoteză acceptarea obligației de a face apel la profesioniști în comunicare care să prezinte garanții de experiență profesională și în materie de management, de sociologie organizațională și de psihologie individuală. Acești profesioniști vor asigura precizia și neutralitatea necesară cercetării pieței interne. În fața consultanților externi, angajații

întreprinderii sînt mai sinceri decît în fața propriilor șefi, însă, în continuare, este nevoie de un efort de „retraducere”, de decodare a afirmațiilor angajaților, activitate care, de asemenea, cade în sarcina consultanților.

2) A doua ipoteză vizează angajarea de reguli și principii riguroase care să-i asigure investigației care se poate acorda persoanelor, discursurilor lor, regulilor de funcționare internă a întreprinderii, precum și eticii. Una din cheile reușitei unui studiu calitativ al pieței interne constă în instaurarea cît mai repede posibil, a unui climat de încredere și securitate. De exemplu una din regulile care pot fi impuse într-o întreprindere ar fi restituirea în scris, fiecărei persoane intervievate, a sintezei întrevederii și solicitarea autorizării de a ține seama de elementele discursului său. Dacă garanția anonimatului și confidențialitatea apar drept bază a relației de încredere, totuși analiza conținutului și sinteza studiului nu se fac decît în jurul expresiilor exprimate de mai multe ori, ținînd cont de reajustarea indispensabilă în funcție de „greutatea” fiecărui colaborator.

3) A treia ipoteză solicită conștientizarea faptului că o astfel de „operațiune” în întreprindere are asupra întregului personal, o incidență mai degrabă negativă, aceasta indiferent de:

- climatul din întreprindere;
- calitatea colaboratorilor și a managerilor;
- rezultatele și performanțe înregistrate.

Principalele tipuri de studii calitative ale pieței interne:

A) Studii de motivare- urmăresc detectarea așteptărilor, nevoilor motivațiilor colaboratorilor întreprinderii, precum și evaluarea nivelului lor de satisfacție și insatisfacție.

Este cu adevărat important ca fiecare manager să poată înțelege mai bine diferitele moduri de funcționare ale colaboratorilor săi, pe care trebuie să îi considere ca pe niște clienți ce trebuie cucerți și mai ales fidelizați.

B) Studii despre comunicare- urmăresc obținerea informațiilor cu privire la perceperea funcționării: relațiilor interindividuale, circuitelor și procedurilor de informare, clienții, prescriptorii, furnizorii și concurenții.

C) Studii de imagine- au ca scop culegerea „imaginilor” pe care le au colaboratorii despre întreprindere, despre manageri, despre stilul de conducere practicat etc.

Prin imagine se înțelege orice percepție conștientă sau pre-conștientă provocată de informații mai mult sau mai puțin raționale, instantanee sau repetitivă, provenind de la un obiect, o persoană, o organizație, de la un fapt sau de la un eveniment.

D) Studii despre organizație- se referă, de fapt, la realizarea diagnosticului organizației.

Diagnosticul se va stabili pornind de la percepțiile individuale ale angajaților, corespunzătoare modului în care aceștia trăiesc zi de zi în organizația respectivă, și de la diferitele documente care definesc într-o modalitate rațională regulile și principiile de bază.

E) Studii despre climat- În aceste studii este vorba de culegerea unui set de informații cu precădere subiective care vor permite aprecierea naturii climatului din întreprindere.

F) Studii de estimare a capacității resurselor umane - constă în **primul rînd** într-o recrutare artificială în care fiecare colaborator al întreprinderii ar fi nevoit să candideze pentru postul pe care îl ocupă deja sau pentru cel ce dorește să îl ocupe. Aceasta ar reprezenta „reactualizarea” estimării capitalului uman al fiecăruia: cunoștințe și pregătire, experiență profesională, rezultate obținute etc.

Acest tip de studiu se apropie foarte mult de gestiunea previzională a resurselor umane care se dezvoltă în marketingul intern.

A două fază a marketingului intern: realizarea concordanței între piața externă și piața internă.

Capacitatea de reacție a întreprinderii, măsurată prin aptitudinea sa de a rezolva diferite probleme, depinde în mod esențial de posibilitatea de a:

- a. analiza în mod obiectiv elementul unei situații noi;
- b. mobiliza ansamblul personalului și organizației în fața unui eveniment imprevizibil;
- c. lua cele mai bune decizii și a asigura punerea lor în practică.

În mediul său actual întreprinderea este expusă la riscuri și necesită o concordanță permanentă a mediului său intern și extern ceea ce reprezintă finalitatea gestiunii previzionale a resurselor umane.

În domeniul marketingului extern, lansarea unui produs se realizează în jurul a cinci variabile a marketingului mix: piața, produsul și prezentarea, prețul, distribuția, acțiunile de comunicare comercială. Prin optimizarea fiecăreia din aceste date, produsul își va spori șansele de reușită prin lansare.

În domeniul marketingului intern, produsul cel mai important este cel mai dificil de lansat: cuplul management și politica generală a întreprinderii, pe de o parte și personalul, pe de altă parte.

Piața este cea variabilă în jurul căreia apar așa întrebări ca: Cît de bine sunt cunoscuți colaboratorii? Care sunt așteptările, nevoile și motivațiile colaboratorilor? Care sunt cunoștințele, experiența și pregătirea acestora? Care este nivelul de satisfacție și insatisfacție în raport cu: întreprinderea și politica sa de dezvoltare, cu personalitatea și stilul de conducere al managerului.

Produsul și promovarea duce la studierea atuurilor managerului: caracteristicile și specificațiile personalității, competențele tehnice și umane, imaginea personală, relația cu alții, stilul de conducere. Care este valoarea propunerilor făcute de manager: capacitatea personală în a asigura informațiile necesare, calitatea și relevanța proiectelor pe care le lansează, obiectivele care le sunt atacate, mijloacele pe care le propune?

Prețul este a treia variabilă, care duce la apariția întrebărilor: este managerul performant? Pornind de la rezultatele obținute a știut el să acționeze asupra propriilor sale niveluri de competitivitate și productivitate și asupra colaboratorilor?

Distribuția, această variabilă cere un studiu asupra realizării corespunzătoare a produselor. Studiul ansamblului mijloacelor pe care le pune în practică managerul pentru a asigura permanenta comunicare și transmiterea informațiilor colaboratorilor și superiorilor ierarhici.

Comunicarea comercială se realizează prin raport cu cunoștințele pe care managerul le are despre propria sa personalitate (caracter, atitudini, comportament, etc.), despre rolul său în întreprindere (statut, funcție, responsabilități) și despre modul în care rolul și personalitatea sa sunt compatibile.

Așadar, răspunzând la aceste întrebări și la alte mai personale un manager se va putea evalua în calitate de „produs” al întreprinderii, vector bun sau rău al unui stil de management care trebuie să răspundă anumitor caracteristici.

Această etapă a mixului de personal va permite fiecărui manager să se cunoască mai bine, să se accepte și să poziționeze prin raport cu elementele mediului său complex profesional și cotidian.

Bibliografie

1. Tripon, A., On, A. Și Petelean, A., Managementul operațional. Performanță în echipă. Tîrgu-Mureș, Editura Universității „Petru Maior”, 2003;
2. Vlăsceanu, M., Organizațiile și cultura organizării, București, Editura Economica, 1999;
3. Constantin, Daniele-Luminița. Resurse umane și competitivitatea regională în România. Studiu de cercetări de calcul economic și cibernetică economică.- 2007- nr.2- P93-102;
4. Florea, Serafim. Unele aspecte ale competitivității învățământului superior din Republica Moldova în contextul prevederilor Procesului de la Bologna. Economica-2008.-nr.1-P118-122;
5. Zbirciog, Valeriu. Competența și competitivitatea-factori determinanți în edificarea societății bunăstării. Conferința științifică internațională. Creșterea competitivității și dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere.- Chișinău, 2008.- vol.1- P.287-290.
6. Gheorghina, Rodica. Investiția în capitalul uman – costuri și beneficii/ Gheorghina, Rodica, Ioana Duca// Probleme teoretice și practice ale economiei proprietății individuale. Chișinău, 2008.-P.81-85;
7. Plugaru, Lilia. Esența investiției în capitalul uman// Revista de filosofie, sociologie și științe politice.-2004.-nr.3-P.120-126.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.А. КИСЕЛЕВА, старший преподаватель, Государственный Университет им. А. Рущо

The questions of the level estimation of the marketing development at the enterprises of Moldova are examined in this article. Is offered the complex estimation method of the marketing condition at the enterprises which includes: an estimation of positions of the marketing service at the enterprise; an estimation of completeness of performance by service of marketing of the marketing problems; an estimation of the marketing planning.

Сегодня все предприятия ставят перед собой задачу повышения эффективности деятельности и обеспечения конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках. История прошедшего столетия свидетельствует, что побуждающей силой развития является конкуренция, а успех в конкурентной борьбе обеспечивает эффективная система управления. Предприятиям необходимо признать свое положение как «субъекта рынка» и, следовательно, признать, что все закономерности рыночной экономики, закономерности борьбы за выживание и «естественный отбор» действуют и на рынке.

В этой связи чрезвычайно важен маркетинговый подход, ориентированный на успешное удовлетворение запросов потребителей.

В современных условиях маркетинг трактуется не только как функции управления, но и как маркетинговое управление конкурентоспособностью экономических систем различного уровня иерархии и сложности в условиях рынка. [1, с. 100]

Маркетинговая функция – одна из важнейших функций предприятия или организации, осуществляющих свою деятельность в условиях рынка. Она реализуется в процессе маркетингового управления, включающего в себя процессы планирования и реализации политики ценообразования, продвижения и реализации идей, продуктов и услуг, направленные на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидов, так и организации.

Таким образом, в современных условиях просто необходимо, чтобы предприятие (объединение) в целом создало систему управления своей деятельностью, которая позволила бы наиболее полно использовать его ресурсы и возможности с учетом требований потребителя и рынка. При этом влияние маркетинга на всем жизненном производственном цикле изделия должно быть определяющим.

Путем изучения рынка и потребительских свойств товаров, необходимых потребителю, нужно установить и довести до каждого инженера, конструктора, технолога и производственника информацию о потребительских свойствах этого изделия, то есть должны быть использованы принципы маркетинга, которые позволяют оказывать воздействие на проектирование, техническую подготовку производства, ход производственного процесса, сбыт продукции.

Вместе с тем эти принципы затрагивают и экономический анализ производства с учетом методологии, умения изучать рынок, оценивать качество и конкурентоспособность продукции, разрабатывать и осуществлять стратегию выхода на рынок, систему мер по поддержанию объема производства и продаж, как техники, так и запасных частей отдельных узлов на необходимом уровне, для получения прибыли на всех этапах: производства, торговли, технического обслуживания и снабжения. Таким образом, для обеспечения полного хозяйственного расчета, самофинансирования и развития самостоятельности предприятий в условиях рыночной экономики, должна быть принципиально изменена система управления ими с тем, чтобы их деятельность была направлена на удовлетворение спроса на ту или иную продукцию с необходимыми потребительскими свойствами.

Для этого, организационные структуры управления предприятий должны включать элементы, реализующие задачи по изучению спроса, организации оптовой торговли и послепродажного обслуживания.

На основе анализа тенденций развития организационных структур управления предприятий и их объединений при внедрении маркетинга можно сделать следующие выводы:

1. В условиях рыночной экономики предприятия и их объединения должны создавать службы маркетинга с функциями изучения рынков сбыта и определения спроса на продукцию предприятия, требований потребителей к ней, обеспечения ее конкурентоспособности, организации рекламы, сбыта и сервисного обслуживания.

2. Службы маркетинга должны иметь устойчивые и тесные прямые и обратные связи со всеми другими подразделениями предприятия и оказывать на них постоянное влияние с тем, чтобы обеспечивалось безусловное выполнение требований потребителей к качеству, функциональному назначению и другим потребительским свойствам продукции, ее производство в необходимом для рынка объеме и ассортименте; современное и качественное фирменное обслуживание; достижение запланированного объема прибыли.

3. Все работники предприятий должны привлекаться для разработки и реализации цели, стратегии и тактики маркетинга.

Следует постоянно доводить до сознания всех работников, что маркетинг не относится только к сбыту продукции, а в корне изменяет всю систему управления, и ориентирует каждую службу и каждого работника на достижение конечной цели предприятия.

Организация управления на принципах маркетинга необходима даже в условиях дефицита, так как исключает возможность выпускать продукцию, не отвечающую нуждам и потребностям потребителей.

На реализацию концепции маркетинга оказывает влияние специфика деятельности предприятия. Применение концепции маркетинга предполагает, во-первых, учет требований рынка и тщательное изучение групп потенциальных потребителей; во-вторых, воздействие на эти рынки с учетом их требований с помощью комплекса маркетинга. [2, с. 116]

В процессе маркетингового управления на предприятии определяется, как наилучшим образом задействовать его потенциал для достижения целей, которые оно ставит перед собой, максимально учитывая при этом условия внешней среды. В процессе маркетинговых исследований разрабатываются рекомендации по совершенствованию потенциала, в направлении максимального соответствия потребительскому спросу на фоне действий конкурентов.

Разработка комплекса инструментария маркетинга позволяет содержательно реформировать управление предпринимательской деятельностью в условиях перехода к рынку, формировать и оптимизировать стратегию предприятия, планировать и реализовывать его тактику. Этот инструментарий позволяет решать проблемы сегментации рынка, ассортимента предлагаемых товаров и услуг, ценовой политики, коммуникаций и других форм их продвижения на рынке.

Маркетинговая ориентация деятельности предприятия, заключается в следующем [3, с.12]:

- Ø производятся в основном только те товары, которые пользуются и будут пользоваться спросом на рынке;
- Ø ассортимент товаров и услуг достаточно широк и интенсивно обновляется с учетом требований общества;
- Ø цены формируются под воздействием активности конкурентов, величины и динамики платежеспособного спроса;
- Ø коммуникационная деятельность ведется активно, направлена на конкретные целевые группы потребителей, на возможных посредников;
- Ø стратегические решения готовятся и принимаются людьми, компетентными в конъюнктуре рынка, в тенденциях рыночной экономики;
- Ø в организационной структуре предприятия может формироваться служба маркетинга, осуществляющая маркетинговые исследования и разработки, несущая ответственность за рыночные успехи, имидж и обладающая полномочиями контролировать и эффективно обеспечивать выполнение своих рекомендаций функциональными и другими подразделениями.

Следует отметить, что указанные выше направления маркетинговой деятельности детерминированы ее основополагающими принципами. К их числу можно отнести следующие:

- § принцип ориентации на перспективный спрос;
- § принцип широты и обновления ассортимента;
- § принцип ориентации цены на спрос, тактику конкурентов, цену потребления;
- § принцип децентрализованного целевого продвижения товаров на рынок;
- § принцип подбора руководящих кадров, ориентированных на маркетинг;
- § принцип рыночной ориентации исследований.

По мере насыщения рынка, его глобализации и усиления конкуренции на первый план выступает качество предоставляемых товаров и услуг, оттеснив их стоимость, объем затрат потребителей и уровень сервиса. Качество из категории стратегического преимущества переместилось в разряд конкурентной необходимости, оказывая влияние на степень удовлетворенности потребителя как ведущего оценщика эффективности функционирования и конкурентоспособности предприятия.

Повышение конкурентоспособности через повышение качества образования с использованием маркетинговых подходов является на сегодняшний день приоритетным направлением совершенствования деятельности высших учебных заведений.

Библиографический список

1. Абрамов, В. Л., 2005: Маркетинговое управление конкурентоспособностью экономических систем / В. Л. Абрамов // Маркетинг в России и за рубежом.– № 5. – С. 100.
2. Барановский, А. И., 2003: Пути повышения конкурентоспособности предприятия: монография / А. И. Барановский. – Омск: Изд-во ОмГПУ. – 128 с.
3. Голубков Е.П., 1998: Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — М.: Финпресс, раздел 2.6.4, стр. 74—76.
4. Ковалев А.И., Войченко В.В., 1996: Маркетинговый анализ. — М.: Центр экономики и маркетинга, раздел 1.2, стр. 14—25.

SECȚIUNEA A III-A
PROBLEMELE ACTUALE ALE CONTABILITĂȚII, STATISTICII, ANALIZEI ECONOMICE ȘI AUDITULUI

PROBLEME ACTUALE ALE CONTABILITĂȚII ÎN SECTORUL CORPORATIV

Tudor TUHARI, *prof. univ., dr. hab.,
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

La politique de comptabilité est une forme de programmation et de planification de la réalisation de la comptabilité et de rapport financier. La coopération de consommation avec c'est propres particularités d'activité influence pour la spécification de la politique de comptabilité dans les coopératives de consommation est dans l'entreprises de cette branche.

Droit comptable de 27.04.2007, nombre 113-XVI commencé la deuxième étape de réforme et de déroulement de la standardisation et de l'internalisation de la comptabilité.

Il est nécessaire d'accorder une grande attention à la rélaboration des Standards Nationaux de Comptabilité et de Rapport Financier dans le processus de mise en pratique de cette loi.

În perioada anilor 2009-2011 în baza Legii Contabilității din 27 aprilie 2007 se va prelungi reformarea contabilității din Republica Moldova privind implementarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară. În cei 10 ani de la 1 ianuarie 1998 în economia națională au fost elaborate și aprobate 31 de Standarde Naționale de Contabilitate conform Hotărârii Guvernului Moldovei, nr. 1187 din 24 decembrie 1997.

Însă a trecut mult timp și practica internațională a dovedit că este necesar de revăzut și reînnoit Standardele Naționale de Contabilitate în corespundere cu unele noi prevederi ale Standardelor Internaționale de Raportare Financiară. Entitățile de interes public (cu un volum mai mare de 120 mln. lei de venit anual, cu totalul bilanțului mai mare de 60 mln. lei și cu numărul de angajați de 500 persoane) începând cu anul 2009 vor ține contabilitatea în baza Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (SIRF). Celelalte unități economice cu volume de activitate: 15-120 mln. lei de venit anual, 6-60 mln. lei de active la bilanț și cu 49-500 angajați vor avea drept să ducă contabilitatea în baza cerințelor SNC (Standardelor Naționale de Contabilitate) sau SIRF, însă avînd prioritate ultimele. În cei 3 ani se vor modifica și implementa Standardele Naționale de Contabilitate cu unele interpretări și comentarii mai ample reieșind din prevederile ultimei redacții din 2007 a SIRF și SIC.

Obiectivele pronunțate care se conturează la etapa nouă a reformei contabilității și care cer realizare într-o perioadă mai îndelungată reieșind din complexitatea lor în domeniu, sunt următoarele:

- standardizarea contabilității financiare a influențat pozitiv la nivelul macro de dezvoltare ale acesteia. Dar mai puțin i se acordă atenție contabilității la nivel micro, celei manageriale (de gestiune);
- planul general de conturi contabile, prevăzut de lege se va constitui numai din nomenclatorul grupelor de conturi, ceea ce nu va asigura nici metodologia amplă a contabilității și nici perspectiva îmbunătățire de pregătire calitativă a cadrelor de contabilitate fără o metodologie de corespondență a conturilor sintetice și analitice la nivel general;
- politica de contabilitate la întreprindere nu a devenit peste tot un program de planificare și ținare a contabilității conform prevederilor Standardelor Naționale de Contabilitate. Nu este accentuată o atenție satisfăcătoare prezentării notelor explicative la rapoartele financiare și raportului conducerii;
- specialistul de contabilitate, contabilul șef nu este apreciat la nivelul cuvenit și împuternicit în funcția și rolul său cu responsabilități, obligațiuni și drepturi referitor la îndeplinirea funcțiilor sale prin legea contabilității.

Actualizarea și acordarea atenției cuvenite privind dezvoltarea contabilității spre standardizarea acesteia este orientată mai mult la contabilitatea financiară. Dar credem că perfecționarea contabilității manageriale este lăsată în umbră. Standardul 2 „Stocuri de mărfuri și materiale” nu rezolvă problemele de contabilitate a consumurilor și calculării costurilor reieșind din specificarea unor tipuri de ramuri și subramuri din producție. Printre procedurile macro de contabilitate financiară cam puțină atenție i se acordă contabilității manageriale, lipsesc acte și documente normative de contabilizare, normare, planificare a costurilor, metodele progresive de calculație. Pînă în anul 1998 au fost elaborate un șir de instrucțiuni de contabilitate a consumurilor, calculația costurilor în diferite ramuri de producție și prestări de servicii. Astăzi aceste documente sunt date uitării. Din păcate situația în acest domeniu de contabilitate nu este îmbucurătoare.

Credem că cu timpul s-a dezvoltat mai fructuos activitatea de producție, și elementelor, procedurilor de contabilitate a consumurilor și calculării costurilor cu specificarea fiecărui tip de producție, i se va acorda o atenție mai avansată.

Nu mai puțin actuală la moment este problema privind elaborarea Planului de conturi. Legea Contabilității în art. 22 prevede că nomenclatorul de grupe de conturi contabile (atenționăm că vorba e nu despre conturi, dar despre grupuri de conturi) și metodologia utilizării acestora se vor stabili prin Planul general de conturi contabile, care se va elabora și se aprobă de Ministerul Finanțelor. Apare întrebarea: de ce anulăm un plan de conturi sintetice și analitice și numim în locul lor numai grupe de conturi, ceea ce nu este binevenit? Utilizarea informației din grupuri de conturi, poate fi folosită numai la întocmirea rapoartelor financiare în mod grupat, generalizat. Cum poate fi elaborată o metodologie de utilizare a conturilor contabile și corespondența acestora prin grupuri de conturi?

Dar și nici nu-i clar cum se vor lămuri formulele contabile, contabilitatea curentă, metodologia informatizării contabile, dacă fiecare entitate va elabora planul său de conturi sintetice. Deci vor fi întocmite diferite planuri de conturi la entități din aceeași ramură, subramură (comerț, producție, prestări de servicii etc.).

Planul general de conturi prevăzut în legea contabilității va complica și elaborarea manualelor cu formularizarea faptelor economice prin corespondența conturilor vor apărea probleme privind formarea specialiștilor de contabilitate și instruirea lor încontinuu.

Istoria contabilității a trecut prin diferite perioade cînd cooperativele de consum și uniunile de consum se foloseau de diferite planuri de conturi, iar în perioada Sovietică cooperația de consum și comerțul de stat pînă în 1978 se foloseau de diferite planuri de conturi. Generalizarea unui Plan de conturi sintetice în Moldova (din 1998), în România, Rusia, Ucraina nu complică situația nici la standardizarea contabilității prin aplicarea conturilor în practică pe teren și nici în sistemul educațional la pregătirea specialiștilor și la elaborări metodice, didactice, științifice.

O altă problemă care necesită studierea mai aprofundată prezintă conținutul politicii de contabilitate, prin care se generalizează principii și convenții fundamentale, reguli, metode și procedee selectate din standarde și alte acte normative ale contabilității.

Prin politica de contabilitate se exprimă nu altceva decât un program bine gândit, creativ de organizare a contabilității reieșind din prevederile Standardelor Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară în interesele economice, financiare și juridice ale întreprinderii.

Cu părere de rău, se întâmplă că unii subiecți economici întocmesc politica de contabilitate formal, fără a reda variantele de ținere a contabilității, care ar demonstra specificul unor reguli, procedee, metode utilizate în interesele sale de respectând obiectivitatea convențiilor și principiilor de contabilitate, aplicând prevederile multilaterale ale standardelor cu anexarea documentelor, registrelor și actelor normative specificate și elaborate la întreprindere.

Și totuși, politica de contabilitate fiind un act normativ elaborat de întreprindere poartă un caracter individual specificat cu particularitățile sale de formă organizatorico-juridică de activitate și tip de proprietate.

Însă politica de contabilitate a cooperativelor, conține mai multe elemente generale ale sistemului cooperăției de consum care influențează ca factori la formarea conținutului specific referitor la descrierea scheletului organizatoric al contabilității prin politica de contabilitate.

Acești factori ramurali ai organizațiilor și întreprinderilor cooperatiste pot fi divizate prin următoarele:

1. modul de formare a prețurilor de vânzare a mărfurilor în unitățile de comerț cu amănuntul;
2. specificarea particularităților privind determinarea costurilor vânzării de mărfuri în cooperativele, întreprinderile sistemului cooperăției de consum, caracterizând mecanismul calculului sumelor de vânzări a mărfurilor de achitare prin numerar;
3. organizarea analitică a cheltuielilor și consumurilor pe articole, detalizând acestea în baza aprecierii concrete prin evaluare și recunoaștere formând banca de date pentru aprofundarea analizei economice și primirii deciziilor în mod operativ;
4. divizarea veniturilor și cheltuielilor (consumurilor) pe subdiviziuni ale cooperativelor de consum, întreprinderilor, implicând o mare atenție legată nemijlocit de loc de activitate și responsabilitate a managerilor pentru creșterea (majorarea) operativității deciziilor (în comerț, alimentația publică, producție etc.);
5. particularitățile privind formarea și contabilizarea capitalului statutar, fondului de participare divizibil și indivizibil, fondurilor de rezervă, de formare a bazei tehnico-materiale și altele, care necesită evidențierea și accentuarea întocmirii politicii de contabilitate pentru organizarea corectă a contabilității acestor elemente economice.

O altă problemă care după părerea noastră este actuală și necesită o discuție mai aprinsă îi revine responsabilităților, obligațiilor și drepturilor persoanelor de specialitate pentru ținerea contabilității și raportarea financiară.

La momentul dat se poate accentua că conform art. 13 și 36 din Legea contabilității toată responsabilitatea și drepturile pentru ținerea acestui tip de activitate îi revine conducerii (organului executiv), proprietarilor, conducătorului entității.

De ce la funcția de contabilitate nu este actualizat specialistul de contabilitate, contabilul șef? De ce nici într-un act normativ nu-s accentuate cerințele de competență și nivelul calității de pregătire a specialistului de contabilitate pentru a asigura corectitudinea informației contabile și rapoartelor financiare a entităților economice?

E necesar ca printr-un document special, regulament suplimentar al Ministerului Finanțelor din Republica Moldova de actualizat rolul, funcțiile, responsabilitatea și drepturile contabilului șef pentru organizarea contabilității, calitatea politicii de contabilitate, conținutul notelor explicative, rapoartelor financiare, pentru respectarea legislației și actelor normative în domeniul contabilității. Fără evidențierea și personificarea acestui specialist în economia națională va fi greu de realizat prevederile legii și Standardelor de Contabilitate și Raportare Financiară.

Sperăm că problemele contabilității și soluționarea lor în procesul standardizării și armonizării acesteia se vor contura mai la concret prin dezvoltarea elaborării noilor Standarde Naționale de Contabilitate pentru agenții economici ai Republicii Moldova.

Bibliografie

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007 // Monitorul Oficial, nr. 90-93/399 din 29.06.2007
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 238 din 29 februarie 2008 „Privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pe teritoriul Republicii Moldova” // Monitorul Oficial, nr. 47-48/302 din 07.03.2008
3. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) 2007, Monitorul oficial (moldpres) din 30.12.2008

ASPECTE METODOLOGICE DE PLANIFICARE A AUDITULUI INTERN

Ana IACHIMOVSKI, dr. conf. univ., ASEM

Auditarea fiecărei activități și domeniu se realizează cel puțin o dată la trei ani. Aceasta reprezintă o constatare a practicii auditului intern, care prevede elaborarea unui plan strategic multianual în conformitate cu NMAISP nr.3 „Planificarea activității unității de audit”. La planificarea strategică multianuală a auditului intern se determină strategia de auditare a entității. Elaborarea strategiei ține de competența unității sau compartimentului de audit intern.

Planul strategic multianual de audit intern se referă la următoarele categorii de misiuni:

- misiuni de asigurare;
- misiuni de consiliere;
- misiuni de evaluare.

Misiunile de asigurare ajută entitatea să-și îndeplinească obiectivele sale, prin intermediul misiunilor de consiliere se oferă recomandări de îmbunătățire a eficacității managementului și controlului intern. Iar misiunile de evaluare au ca scop exprimarea opiniei independente și obiective referitor la eficacitatea managementului și controlului intern.

Planul strategic conține rezumatul principalelor decizii de planificare, se prezintă în formă succintă și conform Normei Metodologice pentru implementarea auditului intern în sectorul public (NMAISP) nr.3 întrunește 12 elemente de bază:

- 1) Obiectivele entității și instrumentele de realizare a lor;

- 2) Riscurile majore legate de realizarea cu succes a obiectivelor entității;
- 3) Modalitatea de determinare a obiectelor auditabile;
- 4) Factorii care pot influența negativ activitatea entității în viitor;
- 5) Modalitatea evaluării riscurilor;
- 6) Frecvența auditării sistemelor;
- 7) Resursele necesare și disponibile pentru realizarea planului strategic multianual de audit;
- 8) Impactul insuficienței de resurse;
- 9) Proiectul planului anual al activității de audit pentru primul an al planului strategic;
- 10) Calitatea și eficacitatea resurselor de audit disponibile;
- 11) Necesitatea instruirii personalului implicat în auditul intern;
- 12) Modalitatea de respectare a cadrului normativ și a cerințelor de raportare stabilite de Ministerul Finanțelor.

Pentru elaborarea planului de audit intern este necesar de a fi determinate activitățile supuse auditului lor intern. Fiecărei activități trebuie precizate operațiunile auditabile. În practică se aplică o metodologie comună de stabilire a activităților și operațiunilor auditabile, care presupune realizarea următoarelor etape:

- 1 – precizarea activităților și operațiunilor auditabile;
- 2 – ierarhizarea activităților și operațiunilor auditabile;

Activitățile auditabile sunt precizate sau identificate pe baza rezultatelor analizei riscurilor. Sunt analizate riscurile legate de nereguli, deficiențe, abateri și disfuncționalități ca urmare a nerespectării cadrului normativ sau a prevederilor documentelor de finanțare și a contractelor încheiate în baza acestora. Analiza în cauză include studierea cadrului normativ și a regulamentelor care reglementează entitatea, examinarea organigramei, repartizarea funcțiilor și responsabilităților între angajați, cunoașterea deciziilor de organizare a activităților din cadrul entității. De exemplu, pentru activitatea financiar-contabilă în planul anual de audit intern al unei instituții publice, de obicei, se precizează următoarele operațiuni: elaborarea bugetului devizului de cheltuieli și a planului de finanțare, contabilitatea finanțărilor, evidența transferurilor, achizițiile publice, calculul salariilor, inventarierea patrimoniului, întocmirea bilanțului contabil, raportarea nivelului de executare a devizului de cheltuieli.

La etapa a doua activitățile identificate pentru a fi supuse auditului intern sunt ierarhizate în funcție de nivelul riscului. În acest scop se precizează riscurile posibile fiecărei operațiuni. În cazul activității financiar contabile, spre exemplu, pentru operațiunea de calcul a salariilor pot exista următoarele riscuri: determinarea incorectă a îndemnizațiilor pentru concedii medicale (A), erori în stabilirea salariului tarifar (B), perfectarea incorectă a documentației de concediere (C). Aprecierea nivelului riscului constă în determinarea impactului riscului asupra respectării cadrului normativ și regulamentelor interne de activitate ale entității. Nivelul riscului se calculează în baza anumitor factori conform metodologiei prezentate ca model în tabelul de mai jos.

Tabelul 1

Aprecierea riscului cu privire la operațiunea de calcul a salariilor

Factorii	Riscuri		
	A	B	C
1. Actualizarea cadrului normativ, 45%	10	15	8
2. Aprecierea controlului intern, 35%	30	2	2
3. Experiența personalului, 20%	5	4	1
Total, 77%	45	21	11

Conform calculelor din tabel, riscul legat de calcul a salariilor constituie 77%. Dacă riscurile celorlalte operațiuni vor fi mai mici, atunci această operațiune se va plasa pe locul întâi în lista de ierarhizare a operațiunilor auditabile și se va acorda o atenție mai sporită de către auditorul intern. În mod analogic se procedează și în cazul ierarhizării activităților auditabile.

Elaborarea planului de audit intern se realizează pe baza cerințelor SNAI 2010 „Planificarea”, care prevede definirea priorităților unității de audit intern. Definirea în cauză se documentează prin elaborarea planului activităților de audit intern. Procesul propriu-zis de planificare a auditului intern pentru instituțiile publice este descris de NMAISP nr.3 „Planificarea activității unității de audit”. Această normă prezintă metodologia elaborării unui plan anual al activității de audit intern.

Planurile anuale ale activității de audit intern se elaborează în baza planului strategic multianual. De regulă, planurile anuale conțin 4 – 5 misiuni de audit intern. Mai frecvent 1 misiune de asigurare, 2 misiuni de consiliere și 2 misiuni de evaluare. La elaborarea planului anual se ține cont de următoarea informație:

- a) deficiențele constatate în cadrul auditelor anterioare;
- b) verificările solicitate de unitățile de audit subordonate;
- c) riscurile identificate aferente activităților, funcțiilor, operațiunilor și structurilor entității;
- d) tipul misiunii de audit intern pentru fiecare structură a entității sau unitate de audit subordonată.

La elaborarea planului anual al activității de audit intern pentru instituțiile publice se va ține cont de punctele (b) și (d) dacă în subordinea lor sunt instituții publice care dețin unități de audit intern.

NMAISP nr.3 stabilește anumite acțiuni necesare de a fi realizate la elaborarea planului anual de audit intern:

- a) alocarea personalului și altor resurse pentru întreaga perioadă de planificare;
- b) selectarea misiunilor de audit din planul strategic multianual;
- c) stabilirea numărului de zile pentru fiecare misiune de audit;
- d) planificarea pe săptămâni a misiunilor de audit intern;
- e) identificarea perioadelor mai favorabile pentru realizarea anumitor misiuni de audit;
- f) compararea performanțelor reale cu cele planificate ale activității de audit intern.

Planul anual de audit intern conține opt elemente de bază:

1. Scopul acțiunilor de auditare;
2. Obiectivele acțiunilor de auditare;

3. Operațiunile supuse auditului intern;
4. Structurile organizatorice la care se desfășoară acțiunea de auditare;
5. Durata acțiunii de auditare;
6. Perioada supusă auditării;
7. Auditorii antrenați în acțiunea de auditare;
8. Precizarea cunoștințelor de specialitate, experții străini care necesită a fi implicați în audit.

În practică, la planul anual de audit intern se anexează nota explicativă în care se justifică misiunile selectate și incluse în plan. Nota în cauză conține analiza riscurilor specificate la pct.3. De asemenea, nota explicativă dezvoltă argumentele pentru selectarea misiunilor respective.

În baza planului anual de audit intern se elaborează programul misiunii de audit intern. Preliminar elaborării programului misiunii sunt realizate următoarele lucrări:

- emiterea dispoziției sau autorizației privind efectuarea misiunii de audit intern;
- prezentarea declarației de independență de către fiecare membru al echipei misiunii;
- înștiințarea entității care urmează a fi auditată.

Dispoziția privind efectuarea misiunii de audit intern este emisă de șeful unității sau compartimentului de audit intern în baza planului anual de audit intern. Dispoziția se aprobă de conducătorul entității. Acest document conține:

- a) perioada de exercitare a misiunii de audit intern;
- b) scopul misiunii de audit intern;
- c) domeniile auditabile;
- d) membrii echipei de auditori.

De regulă, pentru fiecare misiune se formează echipă de auditori, iar șeful echipei coordonează misiunea cu șeful unității sau compartimentului de audit intern. Membrii echipei misiunii de audit sunt obligați să efectueze declarații de independență. Declararea independenței presupune verificarea incompatibilității personale în derularea misiunii respective. Fiecare auditor întocmește declarațiile de independență în formă scrisă. Documentul emis reprezintă o asigurare că auditorul nu se află în situații de incompatibilități prin urmare pe parcursul derulării misiunii vor putea fi obiectivi în procesul derulării misiunii de audit intern apare o incompatibilități reală sau presupusă, auditorul este obligat să informeze de urgență conducerea despre această situație. Se consideră incompatibile următoarele situații:

- auditorul a avut funcții sau a fost implicat în ultimii 3 ani într-un alt mod în activitatea auditabilă;
- auditorul a fost implicat la elaborarea și implementarea sistemelor de control al activității auditabile;
- auditorul este în rudenie sau afin cu conducătorul structurii auditate;
- auditorul este în relație financiară sau personală cu persoanele responsabile de activitățile auditate.

Structura sau entitatea care urmează a fi auditată este înștiințată de către șeful unității sau compartimentului de audit intern cu câteva zile, de regulă cu cel puțin 15 zile calendaristice înainte de data prevăzută în planul anual de audit intern.

Înștiințarea este efectuată în baza notei de informare, care conține:

- scopul misiunii de audit intern;
- perioada executării misiunii;
- obiectivele misiunii;
- intervențiile al căror program va fi stabilit ulterior.

Pentru elaborarea programului misiunii de audit intern sunt determinate obiectele auditabile sau obiectele care urmează a fi auditate în teren. Obiectul auditabil reprezintă activitatea sau operația aferentă unui anumit domeniu, cum ar fi operațiuni financiare, de livrare etc. Domeniul este definit ca o totalitate de activități și operațiuni cu caracteristici omogene.

Auditarea obiectului constă în studierea realității practice de realizare a activității sau operațiunii și compararea cu cerințele cadrului normativ. Nu sunt auditate toate activitățile sau operațiunile aferente domeniului planificat pentru audit. În teren vor fi auditate doar obiectele care sunt supuse riscurilor avansate. Riscul constituie orice situație, acțiune sau eveniment cu influență nefavorabilă asupra capacității entității de a-și realiza obiectivele. Cele mai frecvente riscuri constatate în practică se referă la:

- documentarea insuficientă a operațiunii;
- organizarea nerațională a muncii personalului;
- arhivarea necorespunzătoare a documentelor;
- nedetectarea operațiilor cu risc financiar;
- necunoaștea schimbărilor legislative.

Pentru identificarea riscurilor la această etapă sunt studiate următoarele surse de informații:

- actele normative și legislative aferente domeniului auditat;
- documentația de constituire a entității și informația despre personalul de conducere, responsabilitățile și atribuțiile angajaților conform prevederilor organigramei;
- dosarele auditelor anterioare, inclusiv: programe de audit, note de informare, liste cu recomandări, foi de lucru, rapoarte de audit.

În scopul facilitării identificării riscurilor, auditorii interni discută obiectele misiunii cu conducerea entității și cu responsabilii compartimentului auditat. Auditorii interni se vor deplasa în teren pentru a înțelege mai bine activitățile indicate în planul de audit și pentru a se familiariza cu personalul care va fi auditat.

Toate obiectele auditabile influențate, într-o măsură mai mare sau mai mică, de anumite riscuri, sunt incluse în fișa centralizatoare a obiectelor auditabile. Fișa prevede, de asemenea, precizarea domeniilor și activităților auditabile. De exemplu, în cadrul misiunii de auditare a activităților de conducere sunt frecvent auditate, cel puțin următoarele obiecte:

- definirea atribuțiilor și responsabilităților;
- reglementarea raporturilor de serviciu dintre compartimente;

- stabilirea condițiilor de ocupare a postului;
- organizarea recrutării și selecției de personal;
- controlul sistemelor informaționale de management;
- organizarea activității de conducere.

Programul misiunii de audit intern constituie un document intern de lucru denumit ghid sau îndrumar care conține ordinea de parcurgere a lucrărilor misiunii de audit intern. Documentul în cauză este considerat îndrumar pentru auditorii interni, fiindcă desfășurarea misiunii conform prevederilor programului conferă siguranță că nici un aspect important al documentului auditat u a fost omis.

Prin urmare, programul de audit reprezintă un plan detaliat al activităților necesare realizării misiunii de audit. Aceste activități sunt clasificate în programul de audit pe etape și obiecte ale misiunii de audit, precum și pe fiecare persoană implicată în exercitarea auditului, precizându-se totodată și locul desfășurării lucrărilor de audit.

De asemenea, la documentarea programului de audit intern este necesar să fie concretizată și următoarea informație:

- entitatea în cadrul căreia este realizată misiunea;
- domeniul auditat, de exemplu activitatea de producere;
- perioada auditată;
- persoanele care au întocmit și avizat programul;
- durata în ore a fiecărei activități din cadrul misiunii de audit intern.

Natura activităților de audit intern precizate în programul de audit intern diferă de la un domeniu la altul, depinde de etapa misiunii de audit intern și obiectul auditat. În sectorul public mai frecvent sunt auditate domeniile legate de conducere, achiziții și plăți. Iar în sectorul privat auditorul intern este preocupat în mod mai deosebit de riscurile continuității activității întreprinderii.

Etapetele misiunii de audit și exemplele de activități de audit sunt cele cu privire la inițierea misiunii, lucrul în teren, elaborarea raportului, monitorizarea recomandărilor. Iar obiectele auditate mai pot fi denumite funcții specifice sistemului de management și control, de exemplu: planificare, organizare, coordonare, antrenare și motivare, controlul sistemelor informaționale etc.

Unitatea de audit intern în activitatea sa realizează misiuni de evaluare a sistemului de management financiar și control. Scopul urmărit de majoritatea misiunilor de audit intern public este verificarea respectării cadrului legal și normativ. Misiunile de audit intern din cadrul entităților private au ca scop principal identificarea disfuncționalităților în funcționarea sistemului de management financiar și control.

Există 2 obiective de bază ale misiunilor de audit:

- 1 – aprecierea sistemului de control intern;
- 2 – evaluarea riscurilor de management și control.

Primul obiectiv urmărește examinarea tuturor activităților de control, de exemplu, autocontrolul, controlul ierarhic, control partenerial, control financiar, control contabil, inventarierea patrimoniului. Aceste activități nu se organizează în compartimente de sine stătătoare. Ele sunt atașate funcțiilor curente și se exercită la fiecare nivel de responsabilitate sau post de lucru. Totalitatea activităților de control intern formează sistemul de control intern. Aprecierea sistemului în cauză de către auditorul intern constă în stabilirea:

- a) inexistenței activităților operaționale de control intern;
- b) inadaptabilitatea sau neactualizarea sistemică a activităților de control intern;
- c) neimplementarea recomandărilor de perfecționare a sistemului de control intern.

Evaluarea riscurilor de management și control constituie cel de-al doilea obiectiv al unei misiuni de audit. Riscurile de management și control reprezintă eventualele deficiențe în gestionarea activităților, funcțiilor, programelor și proiectelor entității. Evaluarea este bazată pe cunoașterea planului strategic al organigramei funcțiilor și responsabilităților. La evaluarea regulamentelor interne practica internațională recomandă să se țină cont de următorii factori:

- constatările anterioare ale auditului;
- sensibilitatea sistemului de control intern;
- mediul de control;
- încrederea în managementul operațional;
- schimbările de oameni sau de sisteme.

Constatările anterioare ale auditului reprezintă probleme sau deficiențe semnificative ale controlului cu caracter respectiv. Se consideră semnificative dacă constatările sunt într-un număr mai mare decât normal. Corectarea constatărilor anterioare denotă perfecționarea controlului. Sensibilitatea sistemului de control intern reprezintă reacția sistemului la eventualele nereguli în viitor care ar conduce la pierderi de active, erori nedetectabile, datorii nerecunoscute.

Mediul de control se compune din politici, proceduri, reguli, măsuri de protecție a activelor, persoane angajate în acest scop. Acestea se completează cu lucrări de documentare a activităților de control, acțiuni de constatare și corectare a erorilor.

La planificarea auditului intern se țin cont de etapele misiunii de audit intern, după cum urmează:

1. Inițierea misiunii de audit intern;
2. Lucrul în teren;
3. Elaborarea raportului de audit intern;
4. Monitorizarea recomandărilor.

Inițierea misiunii de audit intern prevede următoarele activități de audit intern:

- a) emiterea ordinului de efectuare a misiunii de audit intern, semnată de conducătorul entității de audit intern și a conducătorului instituției;
- b) întocmirea declarației de independență a auditorului intern;
- c) notificarea structurii sau departamentului care urmează a fi auditat;
- d) stabilirea listei obiectelor auditabile;
- e) întocmirea programului de audit intern.

Lucrul în teren are ca scop colectarea probelor de constatare a iregularităților, precum și raportarea acestora. La colectarea probelor se documentează sistemele analizate, testele de conformitate și substanțiale. Sunt întocmite notițe ale interviurilor și ședințelor, precum și lista constatărilor pentru determinarea priorității acestora.

La etapa de întocmire a Raportului de audit intern se urmărește informarea conducerii entității cu privire la faptul dacă sistemele manageriale funcționează sau nu adecvat, precum și formularea recomandărilor corespunzătoare pentru îmbunătățirea acestora. Raportul de audit intern are ca scop să încurajeze conducerea entității să aprobe acțiuni corective sau de implementare a recomandărilor.

Etapa de monitorizare a recomandărilor include 2 activități principale de audit intern:

- urmărirea recomandărilor;
- supervizarea.

Urmărirea recomandărilor este o activitate a auditului intern care asigură faptul, că recomandările vor fi implementate întocmai și la termenele stabilite, iar managementul este conștient de riscul neimplementării. Supervizarea verifică realizarea în termen a recomandărilor, precum și studiază modalitățile de implementare a lor.

Scopul principal al lucrărilor planificate de audit intern constă în identificarea fraudelor, care se referă la iregularități și disfuncționalități. Iregularitatea înseamnă orice abatere de la normă legală sau de nerespectare a prevederilor condițiilor de finanțare stabilite în acorduri, contracte și manuale de implementare. Iar disfuncționalitățile reprezintă acțiuni comise intenționat de a înșela sau de a falsifica documente și rapoarte.

Noțiunea de fraudă este definită în mod diferit de la o țară la alta, mai detaliat fiind prezentată în Raportul privind fraudă al Comisiei Juridice a Parlamentului Marii Britanii din iulie 2002 în modul următor: fraudă reprezintă fapta săvârșită cu scopul de a-i expune pe alții la risc prin intermediul următoarelor modalități:

- nefurnizarea de informații unei terțe persoane contrar obligativității legale;
- efectuarea declarațiilor false;
- abuz de poziție în detrimentul intereselor financiare ale terților.

Rolul misiunii de audit intern în raport cu fraudă ridică problema gradului de implicare a auditorului intern în investigarea fraudei, astfel încât să poată fi păstrată independența și obiectivitatea acestuia. În virtutea acestui rol, auditorul intern realizează funcția de consultant, dar nu de investigator. Auditorul intern în calitate de consultant se asigură că riscurile cu care se confruntă conducerea entităților sunt integral identificate și dacă în raport cu acestea sunt implementate măsuri adecvate și suficiente pentru soluționarea lor. Investigatorii însă, comparativ cu auditorii interni sunt specialiști calificați în domeniul legislativ și în tehnici de investigare. Aceștia sunt cunosători buni ai instrumentelor civile și penale de investigare a fraudelor.

Prin urmare, rolul auditului intern în privința fraudei nu constă în investigarea fraudei, cu toate că mulți manageri se așteaptă exact la aceasta. Rolul principal al auditorului intern este de a prezenta propuneri privind îmbunătățirea procesului de gestionare a riscului de fraudă. În acest scop, auditorul intern trebuie:

- 1) să facă cunoștință cu mecanismele aplicate de entitate pentru prevenirea și detectarea fraudei, de exemplu, preluarea unor funcții ale gestionarului pe o anumită perioadă de către altă persoană;
- 2) să propună instrumente de control suplimentare pentru îmbunătățirea proceselor de detectare a fraudelor, cum ar fi inventarierea mai frecventă a activelor supuse riscurilor de fraudă;
- 3) să participe la investigarea cazurilor de fraudă și să recomande soluții de prevenire a acestora în viitor.

Bibliografie

1. Standardele Naționale de Audit Intern , aprobate prin Hotărârea Curții de conturi a Republicii Moldova nr. 82 din 29.11.2007 // Monitorul Oficial Nr. 198-202 din 21.12.2007.
2. Normele metodologice pentru implementarea auditului intern în sectorul public, aprobat prin Ordinul MF Nr.118 din 29.12.2008 // www.mf.gov.md/ro/cfpi/aud_int/cadnormativ.
3. Alvin, A. Arens, James, K. Loebbecke. Audit. O abordare integrată. Ediția a 8-a. // Editura Arc, 2003, - 949 p.
4. Ghiță M. Auditul intern, București, ed. „Economica”, 2009.
5. Mîrzac V., Pădure I. Controlul intern în AEÎC, Chișinău, ed. Arc, 2002.

TEHNICI ȘI PROCEDURI EFICACE DE CALCULARE A UZURII MIJLOACELOR FIXE

Angela DELIU, dr. econ., conf. univ., ATIC,
Aliona DUHLICHER, doctorandă, UTM

Article given calculation reveals effective techniques wear, as the direction of securing economic advantage.

Pentru desfășurarea activităților economice, fiecare întreprindere trebuie să dispună de anumite mijloace de producție. Unul din elementele de bază a mijloacelor de producție sunt mijloacele fixe. Conform S.N.C. nr.16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung” [1], mijloace fixe – active materiale de termen lung (mijloace de muncă), prețul unitar al cărora depășește plafonul stabilit de legislație (la momentul actual – 3000 lei) [2], planificate pentru utilizare mai mult de un an în activitatea economică. Este de admis că, dacă activele materiale se utilizează în activitatea economică mai mult de un an, atunci valoarea inițială a mijloacelor fixe se repartizează treptat, în funcție de durata de utilizare, în rezultatele producției. Deci valoarea mijloacelor fixe se va transfera treptat în consumurile și cheltuielile de producție în funcție de frecvențele, ce caracterizează durata de funcționare utilă. Respectiv, valoarea curentă a valorii inițiale a mijloacelor fixe calculată și reflectată în cost în procesul amortizării este și trebuie primită *uzura mijloacelor fixe*, atribuită în cost ca cheltuieli de uzură [5].

Deci, în consumurile și cheltuielile de producție, se va transfera treptat, valoarea mijloacelor fixe uzurabile, în baza defalcărilor de uzură.

În practica economică se manifestă mai multe metode de calculare a expresiei valorice a uzării fizice și uzării morale. Este de constatat că, prin alegerea, de către întreprindere, a metodei de calculare a uzurii pentru fiecare element de mijloace fixe, se prevede recuperarea totală a valorii lui inițiale, în decursul unei perioade de timp stabilite, în care activul respectiv nu-și pierde capacitatea de a genera efecte, și întreprinderea nu-și diminuează efectele economice de la utilizarea lui în durata dată de timp,

fie prin cheltuielile însemnate de întreținere, fie prin cheltuielile impuse de uzura morală. Prin recuperarea totală, se urmărește ca suma anuală de uzură, acumulată treptat, de la începutul calculării uzurii până la finele perioadei de funcționare, să permită înlocuirea completă a capitalului fix uzat după scoaterea din funcționare, unde prin înlocuirea dată întreprinderea își asigură continuitatea producerii și obținerii avantajului economic. Este de menționat, că având în vedere rapiditatea modificării nevoilor în funcție de resursele existente, de necesitatea satisfacerii cât mai amplă a cerințelor consumatorilor, de scopul final al oricărui agent economic (obținerea profiturilor), se impun schimbări radicale în procesul desfășurării activității economice, privind tehnica și tehnologiile aplicate (necorespunderea tehnicii, tehnologiilor noi; necorespunderea tehnicii, capacității de consum crescute; necorespunderea tehnologiilor, cerințelor noi), se cere înlocuirea lor momentană, pentru a nu contribui la majorări esențiale a cheltuielilor. Respectiv, în unele cazuri incertitudinea de a nu asigura recuperarea totală a capitalului investit este înaltă, de aceea unele metode ar trebui, prin utilizarea lor, să asigure o recuperare mai înaintată la începutul utilizării activului, ca apoi valoarea rămasă utilă spre finele perioadei de utilizare să fie neesențială, și atribuirea acestei părți la cheltuieli, să nu diminueze esențial efectul economic al întreprinderii.

În funcție de aceste dependențe pot fi delimitate anumite metode de calculare a uzurii: metoda casării liniare; metoda de producție; metoda soldului degresiv; metoda cumulativă.

§ **Metoda casării liniare a mijloacelor fixe** – în linii generale, metoda casării liniare este o:

- Ø metodă regulată de calculare a uzurii, în funcție de perioada de funcționare utilă;
- Ø metodă regulată de recuperare a valorii inițiale, în funcție de durata de funcționare utilă;
- Ø metodă, ce prevede recuperarea liniară, în părți egale a valorii uzurabile, pe parcursul perioadei de funcționare utilă.

După metoda liniară, expresia bănească a uzurii mijloacele fixe (mărime anuală) sau valoarea uzurii anuale, se determină ca produsul dintre valoarea uzurabilă și norma de uzură:

$$U_{an} = (MF_{VUZ} * n_{uz}) / 100\%, \text{ unde (1)}$$

U_{an} indică valoarea uzurii anuale, pentru fiecare an a perioadei de funcționare, lei/an;

MF_{VUZ} – valoarea uzurabilă a mijloacelor fixe, lei;

n_{uz} – norma de uzură, %:

$$n_{uz} = 1/T_n * 100\%, \text{ unde}$$

1 – un an de utilizare a mijloacelor fixe, pentru care se calculează uzura, an;

T_n – durata de funcționare utilă stabilită – perioada, pe parcursul căreia se prevede folosirea utilă a mijloacelor fixe, ani;

sau

$$n_{uz} = T_{i0} / T_n * 100\%, \text{ unde}$$

T_i – frecvența „i”, din șirul frecvențelor/șirul dinamic, ce caracterizează perioada de funcționare utilă sau perioada curentă „i” a duratei de exploatare utile, pentru care se va determina uzura, ani;

T_{i0} – prima perioada a duratei de exploatare utile sau prima frecvență, primită ca perioadă de bază din șirul frecvențelor/șirul dinamic, ce caracterizează perioada de funcționare utilă, în baza căreia sa va stabili uzura pentru ceilalți ani a duratei totale de utilizare – baza determinării uzurii, ani: dacă $T_n = n$, unde $i = 1 \rightarrow n$, atunci $T_{i0} = 1$.

Notă: este de menționat că pentru metoda liniară, relația $n_{uz} = 1 / T_n * 100\%$ – este mai eficace pentru utilizare, deoarece este evidentă calcularea liniară, în funcție de utilizarea extensivă a activului.

Notă: dependența existență la metoda liniară: $n_{uz} = 1 / T_n * 100\% \Leftrightarrow T_n = 1 / n_{uz} * 100\%$

=> respectiv, în funcție de dependență existentă, uzura anuală, după metoda dată, poate fi determinată ca raportul dintre valoarea uzurabilă și perioada de funcționare utilă:

$$U_{an} = MF_{VUZ} / T_n \Rightarrow U_{an} = MF_{VUZ} * 1 / T_n.$$

Propunem un exemplu de calculare a uzurii după metoda liniară și de aplicare a metodei liniare de calculare a uzurii. De exemplu: Întreprinderea a pus în funcțiune un utilaj „x”. Datele inițiale, privind evaluarea stabilită și durata de funcționare utilă, sunt expuse în tabelul 1. Aplicarea metodei se reprezintă în tabelul 2.

Tabelul 1. Date inițiale pentru calcularea uzurii

Durata de funcționare utilă			Valoarea activului, lei		
din care	perioada de funcționare utilă, ani	cantitatea de producție, tone	inițială	rămasă	uzurabilă
	T_n	Q_T	MF_{VI}	MF_{VR}	MF_{VUZ}
La data punerii în funcțiune, din care:	5	300000	50000	5000	45000
$T_{i1} = T_{i0} = Q_{i0} = Q_{i1}$	1	60000			
$T_{i2} = Q_{i2}$	2	80000			
$T_{i3} = Q_{i3}$	3	70000			
$T_{i4} = Q_{i4}$	4	60000			
$T_{i5} = Q_{i5}$	5	30000			
La data ieșirii din funcție	5	300000	Valoarea activului, lei		
			inițială	din care	
				de bilanț	uzura acumulată
			MF_{VI}	MF_{VB}	U_{ac}
			50000	5000	45000

Tabelul 2. Uzura anuală acumulată și recuperarea valorii inițiale a utilajului „x” după metoda liniară

Durata de funcționare utilă		Valoarea activului, lei			Norma de uzură, %	Uzura, lei		Valoarea de bilanț, lei
din care	Perioada de funcționare utilă, ani	inițială	rămasă	uzurabilă		anuală	acumulată	
	T_n	MF_{VI}	MF_{VR}	MF_{VUZ}	n_{uz}	U_{an}	U_{ac}	MF_{VB}
1	2	3	$4 = (10)\% \rightarrow 3$	$5 = 3-4$	$6 = T_{i0}/T_n * 100\%$	$7 = 5*6/100\%$	$8_i = 7*T_i$	$9_i = 3-8_i$
$T_{i1} = T_{i0}$	1	50000	5000	45000	$20 = 1/5 * 100$	$9000 = 45000 * 20 / 100$	$9000 = 9000 * 1$	$41000 = 50000 - 9000$
T_{i2}	2	50000	5000	45000	20	9000	$18000 = 9000 * 2$	32000
T_{i3}	3	50000	5000	45000	20	9000	27000	23000
T_{i4}	4	50000	5000	45000	20	9000	36000	14000
T_{i5}	5	50000	5000	45000	20	9000	45000	5000
TOTAL	5	50000			100		45000	5000

Notă: Formulele de calcul sunt exprimate prin numărul colonițelor. Dacă în formula se urmărește „(x)”, atunci reiese că unul din indicatori, are mărimea numărului unei sau unor colonițe. De exemplu: (10) – atunci, cifra 10 este o componentă a formulei.

Deci, metoda dată de calculare a uzurii, trebuie folosită și aplicată de întreprindere asupra elementelor de mijloace fixe – este eficace, dacă:

- Ø ea cunoaște că, *incertitudinea*, fie majorării valorii inițiale pe parcursul perioadei de funcționare utilă stabilite *sau* fie scoaterii înaintate din funcțiune până la uzura fizică deplină pe parcursul perioadei de funcționare utilă stabilite, *este redusă*;
 - Ø nu se poate determina, care va fi contribuția concretă de la utilizarea activelor, în funcție desigur de producția fabricată;
 - Ø nu se poate determina volumul real de producție, ce va fi fabricat;
- ea nu prevede o recuperare accelerată, fie în funcție de intensitatea intensivă, fie extensivă.

§ **Metoda de producție** – în linii generale, *metoda de producție* este o:

- Ø metodă regulată de calculare a uzurii, în funcție de perioada de funcționare utilă;
- Ø metodă, ce prevede recuperarea uniformă, în funcție de producția fabricată, pe parcursul perioadei de funcționare utilă;
- Ø metodă neregulată de recuperare a valorii inițiale, în funcție de utilizarea capacității de producție a activelor;
- Ø metodă, ce prevede recuperarea neuniformă, în părți diferite a valorii uzurabile, pe parcursul perioadei de funcționare utilă.

După *metoda de producție*, valoarea uzurii anuale, se determină ca produsul dintre valoarea uzurabilă și norma de uzură specifică perioadei „i”:

$$U_{ani} = (MF_{VUZ} * n_{uzi}) / 100\%, \text{ unde (2)}$$

U_{ani} indică valoarea uzurii anuale, pentru fiecare an a perioadei de funcționare, lei/an;

MF_{VUZ} – valoarea uzurabilă, lei;

n_{uzi} – norma de uzură specifică perioadei „i”, %:

$$n_{uzi} = (n_{uz} * K_{uti}), \text{ unde}$$

n_{uz} – norma de uzură, după metoda liniară, %;

K_{uti} – coeficientul utilizării capacității de producție în perioada „i”:

$$K_{uti} = Q_{i1} / CP_{i0}, \text{ unde}$$

Q_{i1} – volumul producției fabricată real în perioada „i”, unități de producție;

CP_{i0} – capacitatea anuală de producție a activului, unități de producție

=> respectiv, formula uzurii anuale poate avea următoarea formă:

$$U_{ani} = (MF_{VUZ} * n_{uz} * K_{uti}) / 100\%.$$

Notă: este de menționat că, la metoda de producție, relația – $n_{uz} = T_{i0} / T_n * 100\%$ – este mai eficace pentru utilizare, deoarece cu ajutorul ei putem expune mai evident calcularea regulată, în funcție de utilizarea intensivă a activului.

Dacă obținem:

T_{i0} – perioada „i” luată ca bază, pe parcursul duratei de exploatare utilă – primul an de activitate, exprimată prin capacitatea anuală posibilă de producție a activului (CP_{i0}), unități de producție.

T_n – durata de funcționare utilă – cantitatea totală posibilă de producție (Q_T) produsă în decursul perioadei de funcționare utilă, unități de producție:

$$T_n = T_{i0} * n, \text{ unde } i = 1 \rightarrow n,$$

n – numărul de ani, ce caracterizează perioada de funcționare utilă;

Atunci, putem exprima n_{uz} în felul următor:

$$n_{uz} = CP_{i0} / Q_T * 100\%$$

=> respectiv, formula uzurii anuale poate avea următoarea formă:

$$U_{ani} = MF_{VUZ} * (T_{i1} / T_n) \Leftrightarrow MF_{VUZ} * (Q_{i1} / Q_T)$$

$$\Rightarrow MF_{VUZ} * (T_{i0} / T_n * T_{i1} / T_{i0}) \Rightarrow$$

$$\Rightarrow MF_{VUZ} * (CP_{i0} / Q_T * Q_{i1} / CP_{i0}) \Rightarrow$$

$$\Rightarrow MF_{VUZ} * (Q_{i1} / Q_T) \Leftrightarrow U_{ani} = MF_{VUZ} * (T_{i1} / T_n).$$

Notă: dacă formula uzurii din forma de expunere dată – $U_{ani} = MF_{VUZ} * (Q_{i1} / Q_T)$ – va fi remodelată în felul următor – $U_{ani} = (MF_{VUZ} / Q_T) * Q_{i1}$ –, atunci esența exprimării este alta,

- Ø prima, redă uzura ca parte a valorii uzurabile determinată de ponderea producției fabricate din producția total așteptată pe parcursul exploatării utile,

Ø a doua, redă uzura ca parte a valorii uzurabile, determinată de uzura ce revine la o unitate de producție fabricată, uniformă pentru toată perioada de funcționare utilă și producția real fabricată.

Propunem un exemplu de calculare a uzurii după metoda de producție și de aplicare a metodei de calculare a uzurii. De exemplu: Întreprinderea a pus în funcțiune un utilaj „x”. Datele inițiale privind evaluarea stabilită și durată de funcționare utilă sunt expuse în tabelul 1. Aplicarea metodei – tabelul 3.

Tabelul 3. Uzura anuală acumulată și recuperarea valorii inițiale a utilajului „x” după metoda de producție

din care	Durata de funcționare utilă		Valoarea activului, lei			Norma de uzură după metoda de producție, %	din care		Uzura, lei		Valoarea de bilanț, lei
	perioada de funcționare utilă, ani	Cantitatea de producție, unități de producție	inițială	rămasă	uzurabilă		Norma de uzură după metoda liniară, %	Coeficientul de utilizare a capacității	anuală	acumulată	
1	2	3	4	5	6	7_i = 8 * 9_i	8 = T_{i0} / T_n * 100	9_i = 3 / 3_{i0}	10_i = 6 * 7_i / 100	11_i = 10_i + 1_{i-1}	12_i = 4 - 11_i
$T_{i1} = T_{i0}$ = $Q_{i0} = Q_{i1}$	1	60000	50000	5000	45000	$20 = 20 * 1,0$	$20 = 1/5 * 100$ <u>sau</u> $60000 / 300000 * 100$	$1,0 = 60000 / 60000$	$9000 = 45000 * 20 / 100$	$9000 = 9000 + 0$	$41000 = 50000 - 9000$
$T_{i2} = Q_{i2}$	2	80000	50000	5000	45000	$26,7 = 20 * 1,3$	20,0	$1,3 = 80000 / 60000$	$12000 = 45000 * 26,7 / 100$	$21000 = 12000 + 9000$	$29000 = 50000 - 21000$
$T_{i3} = Q_{i3}$	3	70000	50000	5000	45000	23,3	20,0	1,2	10500	31500	18500
$T_{i4} = Q_{i4}$	4	60000	50000	5000	45000	20	20,0	1,0	9000	40500	9500
$T_{i5} = Q_{i5}$	5	30000	50000	5000	45000	10	20,0	0,5	4500	45000	5000
TOTAL	5	300000	50000			100				45000	5000

Deci metoda dată de calculare a uzurii trebuie folosită și aplicată de întreprindere asupra elementelor de mijloace fixe, dacă:

- Ø se poate determina, care va fi contribuția concretă de la utilizarea activelor, în funcție de producția fabricată;
 - Ø se poate determina volumul real de producție, ce va fi fabricat, în funcție de capacitatea de producție;
 - Ø ea prevede casarea mijloacelor fixe numai din utilizarea reală a lor;
 - Ø ea cunoaște că, *incertitudinea* este *minimă* în funcție de majorarea valorii inițiale sau de scoaterea înaintată din funcțiune până la uzura fizică deplină;
 - Ø ea nu prevede o recuperare accelerată, fie în funcție de intensitatea intensivă, fie extensivă.
- § **Metoda soldului degresiv** – în linii generale, *metoda soldului degresiv* este o:
- Ø metodă regulată de calculare a uzurii, în funcție de perioada de funcționare utilă;
 - Ø metodă, ce prevede recuperarea neuniformă, în funcție de accelerarea utilizării intensive și gradul de uzură, pe parcursul perioadei de funcționare utilă;
 - Ø metodă neregulată de recuperare a valorii inițiale, în părți diferite, în funcție de modificarea stării activelor, de la utilizarea intensivă a activelor.

După *metoda soldului degresiv*, valoarea uzurii anuale, se determină ca produsul dintre valoarea inițială și norma de uzură specifică perioadei „i”:

$$U_{ani} = (MF_{VI} * n_{uzi}) / 100\%, \text{ unde (3)}$$

U_{ani} – valoarea uzurii anuale, pentru fiecare an a perioadei de funcționare, cu excepția ultimului an, lei/an;

MF_{VI} – valoarea inițială a mijloacelor fixe, lei;

n_{uzi} – norma de uzură specifică perioadei „i”, %:

$$n_{uzi} = n_{uz} * K_{ini}, \text{ unde}$$

n_{uz} – norma de uzură, după metoda liniară, %:

$$n_{uz} = 1/T_n * 100\%;$$

K_{ini} – coeficientul utilizării intensive, în funcție de uzura fizică și morală, specific perioadei „i”, % sau coeficient:

$$K_{ini} = (K_{in0} * K_{uti-1}) * 100\%, \text{ unde}$$

K_{in0} – coeficientul accelerării intensive /coeficientul productivității, stabilit pentru toată durata de utilizare și se planifică între limitele $1,5 \div 2$;

K_{uti-1} – gradul de utilitate a activului/coeficientul utilizării a perioadei precedente – indicator a stării mijloacelor fixe, ce caracterizează partea utilă rămasă după o anumită perioadă de timp reală de utilizare la finele fiecărei perioade precedente din durata totală de utilizare, % (cu excepția ultimului an), %:

$$K_{uti-1} = MF_{VBi-1} / MF_{VI} * 100\%, \text{ unde}$$

MF_{VB} – valoarea de bilanț, lei;

MF_{VBi-1} – valoarea de bilanț la finele anului precedent „i-1”, lei:

$$MF_{VBi-1} = MF_{VI} - U_{aci-1}, \text{ unde}$$

U_{ac} – uzura acumulată a mijloacelor fixe, lei;

U_{aci-1} – uzura acumulată a mijloacelor fixe la finele perioadei precedente „i-1”, lei:

$$U_{aci-1} = U_{aci} - U_{ani} \text{ sau } U_{aci-1} = MF_{VI} - MF_{VBi-1};$$

U_{aci} – uzura acumulată a mijloacelor fixe la finele perioadei „i”, lei:

$$U_{aci} = U_{ani} + U_{aci-1} \text{ sau } U_{aci} = MF_{VI} - MF_{VB}.$$

Notă: Uzura anuală a ultimului an ($U_{an n}$) se calculează:

Ø dacă se planificată valoare rămasă, atunci uzura anuală este diferența dintre valoarea de bilanț la finele penultimului an (MF_{VBn-1}) și valoarea rămasă (MF_{VR}) =>

$$U_{an n} = MF_{VBn-1} - MF_{VR}$$

Ø dacă nu este prevăzută valoare rămasă, atunci => $U_{an\ n} = MF_{VBn-1}$.

Notă: Norma de uzură a ultimului an (n_{uzn}) se calculează:

$$n_{uzn} = (U_{an\ n} / MF_{VI}) * 100\%$$

Notă: Determinări și dependențe pentru K_{uti-1} :

- la data punerii în funcțiune:

$$K_{uti-1} = 1 \Leftrightarrow 100\% \Rightarrow MF_{VBi-1} = MF_{VI} \Rightarrow U_{aci-1} = 0$$

- pentru ultimul an „n” – se determină ca raportul dintre diferența valorii de bilanț a penultimului an și valorii rămase cu valoarea inițială –

$$K_{utn} = (MF_{VBn-1} - MF_{VR}) / MF_{VI} \text{ sau } K_{utn} = n_{uzn}$$

=> respectiv, formula uzurii anuale poate avea următoarea formă pentru perioadele $i \rightarrow n-i$:

$$U_{an\ i} = (MF_{VI} * n_{uz} * K_{in0} * K_{uti-1}) / 100\%$$

Notă: este de menționat că, formula uzurii din forma de expunere dată – $U_{an\ i} = (MF_{VI} * n_{uzi}) / 100\%$ – poate fi remodelată în felul următor =>

$$U_{an\ i} = (MF_{VBi-1} * n_{uz} * K_{in0}) / 100\% \Rightarrow$$

$$\Rightarrow (MF_{VI} * n_{uzi}) / 100\% \Rightarrow n_{uzi} = n_{uz} * K_{ini} \Rightarrow$$

$$\Rightarrow (MF_{VI} * n_{uz} * K_{ini}) / 100\% \Rightarrow K_{ini} = K_{in0} * K_{uti-1} \Rightarrow (MF_{VI} * n_{uz} * K_{in0} * K_{uti-1}) / 100\%$$

$$\Rightarrow K_{uti-1} = MF_{VBi-1} / MF_{VI} \Rightarrow (MF_{VI} * n_{uz} * K_{in0} * (MF_{VBi-1} / MF_{VI})) / 100\% \Rightarrow$$

$$\Rightarrow (MF_{VI} / 1 * (MF_{VBi-1} / MF_{VI}) * n_{uz} * K_{in0}) / 100\% \Rightarrow$$

$$\Rightarrow (MF_{VBi-1} * n_{uz} * K_{in0}) / 100\%$$

Propunem un exemplu de calculare a uzurii după metoda soldului degresiv și de aplicare a ei.

De exemplu: Întreprinderea a pus în funcțiune un utilaj „x”. Datele inițiale pentru calcularea dată sunt expuse în tabelul 1. Aplicarea metodei se reprezintă în tabelul 4. La data punerii în funcțiune întreprinderea a prevăzut o creștere dublă a productivității activului ($K_{un0} = 2$), pentru fiecare an a duratei de exploatare.

Deci metoda dată de calculare a uzurii, trebuie folosită și aplicată de întreprindere asupra elementelor de mijloace fixe dacă:

Ø ea cunoaște că, incertitudinea este maximă în funcție de majorarea valorii inițiale sau de scoaterea înaintată din funcțiune până la uzura fizică deplină;

Ø ea prevede o recuperare mai accelerată, în funcție de intensitatea utilizării intensive;

Ø ea prevede o recuperare mai mare >50% din valoarea inițială în prima jumătate a perioadei de funcționare.

Tabelul 4. Uzura anuală și recuperarea valorii inițiale a utilajului „x” după metoda soldului degresiv

din care	Durata de funcționare utilă	Valoarea activului, lei			Norma de uzură după metoda soldului degresiv, %	din care				Uzura, lei		Valoarea de bilanț, lei	
		perioada de funcționare utilă, ani	inițială	rămasă		uzurabilă	Norma de uzură după metoda liniară, %	coeficientul utilizării intensive	din care		anuală		acumulată
									coeficientul accelerării intensive	gradul de utilitate a perioadei precedente			
	T_n	MF_{VI}	MF_{VR}	MF_{VUZ}	n_{uzi}	n_{uz}	K_{ini}	K_{un0}	K_{uti-1}	U_{an}	U_{ac}	MF_{VB}	
1	2	3	4	5	$6_i = 7 * 8_i$	$7 = T_{i0} / T_n * 100$	$8_i = 9 * 10_i$	9	$10_i = 13_i / 3$	$11_i = 3 * 6_i / 100$	$12_i = 11_i + 12_{i-1}$	$13_i = 3 - 12_i$	
$T_{i1} = T_{i0}$	1	50000	5000	45000	$40 = 20 * 2,0$	$20 = 1/5 * 100$	$2 = 2 * 1$	2	$1 = 50000 / 50000$	$20000 = 50000 * 40 / 100$	$20000 = 20000 + 0$	$30000 = 50000 - 20000$	
T_{i2}	2	50000	5000	45000	$24 = 20 * 1,2$	20,0	$1,2 = 2 * 0,6$	2	$0,6 = 30000 / 50000$	$12000 = 50000 * 24 / 100$	$32000 = 12000 + 20000$	$18000 = 50000 - 32000$	
T_{i3}	3	50000	5000	45000	14,4	20,0	0,72	2	0,36	7200	39200	10800	
T_{i4}	4	50000	5000	45000	8,64	20,0	0,43	2	0,216	4320	43520	6480	
T_{i5}	5	50000	5000	45000	2,96				0,03	1480	45000	5000	
TOTAL	5	50000			90						45000	5000	

§ **Metoda cumulativă** – în linii generale, metoda cumulativă este o:

Ø metodă regulată de calculare a uzurii, în funcție de perioada de funcționare utilă;

Ø metodă, ce prevede recuperarea neuniformă, în funcție de accelerarea utilizării intensive;

Ø metodă neregulată de recuperare a valorii inițiale, în părți diferite, în funcție de modificarea stării activelor, de la utilizarea extensivă a activelor.

După metoda cumulativă, valoarea uzurii anuale, se determină ca produsul dintre valoarea inițială și norma de uzură specifică perioadei „i”:

$$U_{an\ i} = (MF_{VUZ} * n_{uzi}) / 100\%, \text{ unde (4)}$$

$U_{an\ i}$ indică valoarea uzurii anuale, pentru fiecare an a perioadei de funcționare, lei/an;

MF_{VUZ} – valoarea uzurabilă a mijloacelor fixe, lei;

n_{uzi} – norma de uzură specifică perioadei „i”, %:

$$n_{uzi} = n_{uz} * K_{exi}, \text{ unde}$$

n_{uz} – norma de uzură, după metoda liniară, %:

$$n_{uz} = 1 / T_n * 100\%;$$

K_{exi} – coeficientul accelerării extensive /coeficientul utilizării după timp / coeficientul utilizării extensive, în funcție de uzura fizică și morală, specific perioadei „i”, % sau coeficient:

$$K_{exi} = (T_{uti} / T_m) * 100\%, \text{ unde}$$

$T_{uti} \Leftrightarrow T_{i\downarrow} \Leftrightarrow T_{n-(i-1)}$ – perioada utilă / numărul de ani, până la expirarea termenului de exploatare pentru fiecare perioadă „i”, ani;

T_m – perioada medie din durata de funcționare utilă / media structurală a șirului / mediana șirului, în funcție de frecvențele șirului, ani: $T_m = (n + 1) / 2$, unde n – frecvențele șirului, ani.

De exemplu: - dacă $T_n = 5$ (numărul frecvențelor este impar), atunci $T_m = ((1+1+1+1+1)+1)/2 = (5+1)/2 = 3$ (deci, mijlocul șirului îl constituie al treilea an);

- dacă $T_n = 6$ (numărul frecvențelor este par), atunci $T_m = ((1+1+1+1+1+1) + 1) / 2 = (6+1) / 2 = 3,5$ ani (deci, mijlocul șirului se află între anul 3 și anul 4, și anume);

=> respectiv, formula uzurii anuale poate avea următoarea formă:

$$U_{an i} = (MF_{VUZ} * n_{uz} * (T_{uti} / T_m)) / 100\%.$$

Notă: este de menționat că, formula uzurii din forma de expunere dată –

$U_{an i} = (MF_{VI} * n_{uzi}) / 100\%$ – poate fi remodelată în felul următor =>

$$U_{an i} = MF_{VUZ} * T_{uti} / \sum T_i \Rightarrow$$

$$\Rightarrow U_{an i} = (MF_{VI} * n_{uzi}) / 100\% \Rightarrow n_{uzi} = n_{uz} * K_{exi}$$

$$\Rightarrow U_{an i} = (MF_{VUZ} * n_{uz} * K_{exi}) / 100\% \Rightarrow$$

$$\Rightarrow n_{uz} = 1/T_n$$

$$\Rightarrow K_{exi} = T_{uti} / T_m \Rightarrow$$

$$\Rightarrow U_{an i} = (MF_{VUZ} * (1/T_n) * (T_{uti} / T_m)) \Rightarrow$$

$$\Rightarrow U_{an i} = MF_{VUZ} * (T_{uti} / (T_n * T_m)) \Rightarrow$$

=> **dependență:** produsul dintre numărul frecvențelor șirului și mediana lui – suma cumulativă a frecvențelor, ce cuprind perioada de exploatare $T_n * T_m = \sum T_i \Leftrightarrow$ dacă $T_n = n$, atunci $\sum T_i = T_1 + T_2 + \dots + T_{n-1} + T_n \Rightarrow$

$$\text{și atunci } \Rightarrow U_{an i} = MF_{VUZ} * T_{uti} / \sum T_i.$$

Propunem un exemplu de calculare a uzurii după metoda cumulativă și de aplicare a metodei date. De exemplu: Întreprinderea a pus în funcțiune un utilaj „x”. Datele inițiale pentru calcularea dată sunt expuse în tabelul 1 și aplicarea – în tabelul 5.

Tabelul 5. Uzura anuală și recuperarea valorii inițiale a utilajului „x” după metoda cumulativă

din care	Durata de funcționare utilă		Valoarea activului, lei			Norma de uzură după metoda soldului degresiv, %	din care			Uzura, lei		Valoarea de bilanț, lei
	perioada de funcționare utilă, ani	inițială	rămă-să	uzura-bilă	Norma de uzură după metoda liniară, %		coeficientul utilizării extensive	din care		anuală	acumulată	
								media structurală a șirului, ani	perioada utilă până la expirarea T_n , ani			
T_n	MF_{VI}	MF_{VR}	MF_{VUZ}	n_{uzi}	n_{uz}	K_{exi}	T_m	$T_{uti} = T_{i\downarrow}$	U_{an}	U_{ac}	MF_{VB}	
1	2	3	4	5	$6_i = 7 * 8_i$	$7 = (1) / T_n * 100$	$8_i = 10_i / 9$	$9 = (n + (1)) / (2)$	10 _i	$11_i = 5 * 6_i / 100$	$12_i = 11_i + 12_{i-1}$	$13_i = 3 - 12_i$
$T_{i1} = T_{i0}$	1	50000	5000	45000	33,3 = $20 * 1,67$	$20,0 = 1/5 * 100$	$1,67 = 5/3$	$3 = (5+1) / 2$	5	$15000 = 45000 * 33,3 / 100$	$15000 = 15000 + 0$	$35000 = 50000 - 15000$
T_{i2}	2	50000	5000	45000	26,7	20,0	$1,33 = 4/3$	3	4	12000	27000	23000
T_{i3}	3	50000	5000	45000	20,0	20,0	1,00	3	3	9000	36000	14000
T_{i4}	4	50000	5000	45000	13,3	20,0	0,67	3	2	6000	42000	8000
T_{i5}	5	50000	5000	45000	6,7	20,0	0,33	3	1	3000	45000	5000
TOTAL	5	50000			100						45000	5000

Deci, putem admite, că metoda dată de calculare a uzurii, trebuie folosită și aplicată de întreprindere asupra elementelor de mijloace fixe, dacă:

- Ø ea cunoaște că, *incertitudinea* este *maximă* în funcție de majorarea valorii inițiale sau de scoaterea înaintată din funcțiune până la uzura fizică deplină;
- Ø ea prevede o recuperare mai accelerată, în funcție de intensitatea utilizării extensive;
- Ø ea prevede o recuperare mai mare >50% din valoarea inițială în prima jumătate a perioadei de funcționare.

După cum am urmărit, metodele de calculare a uzurii diferă una de alta. La baza diferențierii acestor metode stau diverse criterii:

=> în primul rând, în funcție de temperamentul recuperării valorii supuse uzurii, deosebim:

§ metode regulate (uniforme);

§ metode accelerate (neregulate).

=> în al doilea rând, în funcție de posibilitatea calculării contribuției reale de la utilizarea activului, deosebim:

§ metode proporționale volumului de producție fabricat;

§ metode proporționale perioadei de funcționare utilă.

=> în al treilea rând, în funcție de utilizarea mijloacelor fixe active, deosebim:

§ metode intensive;

§ metode extensive;

§ metode integrale.

Deci, după cum vedem pentru primirea unei decizii optime, în funcție de recuperarea surselor investite și amplificarea lor de la utilizarea activelor în practica de producere, alegerea este mare. Și respectiv vitalitatea și rentabilitatea întreprinderii în viitor depinde, în măsura cuvenită, de metoda sau metodele aplicate de calculare a uzurii.

Bibliografia

1. S.N.C. 16. Contabilitatea activelor materiale pe termen lung. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1997. nr. 88-91.
2. Codul fiscal, Titlul II, Capitolul 3. Deducerile aferente activității de întreprinzător, Art. 26, al. (2).
3. Ciornăi N., Blaj I. Economia firmelor contemporane. Chișinău: 2003. 331 p.

INVESTIȚIILE IMOBILIARE: ABORDĂRI CONTABILE NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE

Nelli AMARFII-RAILEAN, dr. conf. univ.,
USB „A.Russo”, CAP, auditor

Along time, the goal of investment property became very important for the activity and prosperity of business. More and more companies operate in a global economy which has as main base the digital revolution and information management. The increase of the investment property percent requires evaluation and recognition criteria by knowledge, intelligence and human competence. The national accounting standards were about to accord negligible attention or even totally ignored the appropriate modalities of report this category of assets. The accounting, obliged to bend to economic, financial and juridical logics, presents an unreal image of the company economic life and particularly in investment activity. In a competitive environment, the reliability of future economic benefits, generated by investment, depends less on their material or immaterial nature and more on the characteristics of the market they operate on.

Implementarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) în practica autohtonă va determina acceptarea unei mentalități contabile absolut noi destinate reglării relațiilor dintre managementul entității economice și investitorii săi prin prisma sporirii calității și accesibilității fluxului informațional.

Transformări radicale de ordin calitativ în domeniul evidenței contabile sunt necesare pentru formarea unei „inteligențe naționale” în afaceri și perceperea reală a noțiunilor de valoare și bunăstare.

Aceste sunt doar câteva idei care ne-au determinat să abordăm problema recunoașterii, constatării și contabilizării investițiilor imobiliare ca parte componentă a patrimoniului entității economice autohtone.

Standardul Internațional de Contabilitate (IAS) 40 „Investiții imobiliare” definește proprietatea investițională drept: „un teren sau o clădire - sau parte a unei clădiri sau ambele deținută (de proprietar sau de locatar în baza unui contract de leasing financiar) mai degrabă în scopul închirierii sau pentru creșterea valorii capitalului sau ambele, decât pentru: (a) a fi utilizată în producția sau furnizarea de bunuri sau servicii sau în scopuri administrative; sau (b) a fi vândută pe parcursul desfășurării normale a activității.”

Prin urmare, perceperea unui activ drept proprietate investițională depinde de modul de utilizare a acestuia de către entitatea economică și nu de tipul de activitate al ei.

De exemplu, dacă entitatea economică este proprietarul edificiului centru comercial, care este predat în arendă unei terțe părți contra plată, atunci acest activ, conform IAS 40, este considerat investiție imobiliară. Însă, pînă la momentul semnării contractului de arendă edificiul centru comercial nu poate fi abordat ca o investiție imobiliară și este contabilizat conform prevederilor SNC 16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung” sau IAS 16 „Imobilizări corporale”.

În categoria „investițiilor imobiliare” nu pot fi incluse:

- a) proprietatea utilizată în procesul de producție sau desfacere a mărfurilor sau serviciilor, sau utilizată în scopuri administrative;
- b) bunurile destinate vânzării.

Să examinăm o altă situație din practică: entitatea economică a procurat un lot de pământ, beneficiind de un preț convenabil, însă fără a determina concret în ce scopuri va fi utilizat terenul procurat. Conform prevederilor IAS 40, lotul de pământ, pînă la momentul determinării destinației lui, se va contabiliza ca investiție imobiliară.

Dacă o entitate are în proprietate și administrează un hotel, atunci serviciile furnizate oaspeților sunt semnificative față de întregul contract, prin urmare un hotel administrat chiar de proprietar reprezintă o proprietate imobiliară utilizată de posesor și nu o investiție imobiliară.

Includerea sau nu a unui bun imobil în categoria investiției imobiliare (IAS 40) sau imobilizărilor corporale (IAS 16) necesită o abordare profesională.

Astfel, problemele cu care se confruntă entitatea economică în acest context se axează pe:

- a) recunoașterea investiției în bunul imobiliar;
- b) ordinea de evaluare a investiției imobiliare, transmise în leasing operațional arendașului, în rapoartele financiare ale arendașului;
- c) modul de apreciere a drepturilor arendașului în investiția imobiliară în cadrul leasingului financiar.

Concretizăm că bunurile imobiliare transmise în arendă financiară (leasing financiar) se contabilizează conform prevederilor IAS 17 „Arendă”. Dacă entitatea construiește un imobil cu scopul de a-l utiliza ca investiție imobiliară, pînă la momentul finisării construcției acesta va fi contabilizat conform prevederilor IAS 16 (sau la contul 121 „Active materiale în curs de execuție” prevăzut de SNC 16).

Investițiile imobiliare vor fi recunoscute ca activ cînd:

- a) există probabilitatea că beneficiile economice viitoare aferente investiției imobiliare să fie obținute către entitate;
- b) costul investiției imobiliare poate fi determinat.

O entitatea economică evaluează toate costurile sale cu investițiile imobiliare la momentul apariției lor (costuri de achiziționare a investiției imobiliare; costuri pentru înlocuirea sau întreținerea investiției imobiliare). În valoarea inițială al

investiției imobiliare va fi inclus prețul ei de cumpărare plus cheltuielile adiționale directe (servicii juridice, taxe de transfer ale proprietății, alte cheltuieli tranzacționale).

De exemplu, entitatea a procurat un bun imobil pentru transmiterea lui ulterioară în arendă. Prețul de achiziție este de 2 000 000 lei, taxa de transfer ale proprietății – 6000 lei (0,3% x 2 000 000 lei); servicii notariale – 20 000 lei. La data procurării bunul imobil va fi contabilizat la intrări la suma de 2 026 000 lei;

În contabilitatea entității economice se vor perfecta următoarele formule contabile:

1) Achiziționarea investiției imobiliare:

Debitul contului „Investiții imobiliare” – 2 026 000 lei

Creditul contului „Datorii pe termen scurt față de furnizori” - 2 000 000 lei

Creditul contului „Taxa de transfer ale proprietății” – 6 000 lei

Creditul contului „Servicii notariale” – 20 000 lei.

2) Achitarea datoriilor privind procurarea bunului imobiliar:

Debitul contului „Datorii pe termen scurt față de furnizori” – 2 000 000 lei

Debitul contului „Taxa de transfer ale proprietății” – 6 000 lei

Debitul contului „Servicii notariale” – 20 000 lei

Creditul contului „Mijloace bănești” – 2 016 000 lei.

După recunoașterea inițială entitatea poate efectua evaluarea ulterioară a investiției imobiliare după una din două metode:

1) modelul bazat pe valoare justă;

2) modelul bazat pe cost.

Modelul bazat pe valoare justă este perceput în practica internațională ca un model de evaluare ce sporește calitatea raportării financiare.

Valoarea justă a investiției imobiliare este prețul la care proprietatea imobiliară poate fi schimbată între părți interesate într-o tranzacție desfășurată în condiții obiective. Valoarea justă a proprietății imobiliare reflectă condițiile de piață la data bilanțului.

Definiția valorii juste se referă la „părți interesate și în cunoștință de cauză”, ceea ce înseamnă că atât cumpărătorul cât și vânzătorul sunt corect informați cu privire la natura și caracteristicile investiției imobiliare, la utilizările actuale și potențiale ale acesteia, precum și la condițiile de piață la data bilanțului.

Valoarea justă poate fi confirmată de prețurile curente existente pe o piață activă a proprietăților imobiliare similare. În lipsa prețurilor curente entitatea va examina informațiile din următoarele surse:

1) prețurile curente pe o piață activă a proprietății imobiliare cu natură, stare sau localizare diferită, ajustate astfel în cât să prezinte diferențele;

2) prețurile recente de pe piețele mai puțin active;

3) previziunile actualizate ale fluxurilor de trezorerie, bazate pe estimări credibile ale fluxurilor viitoare, susținute de termenii oricăror contracte existente de leasing sau de altă natură (chiriile de pe piața curentă aferente proprietății mobiliare similare).

Dacă entitatea economică va utiliza pentru evaluarea ulterioară a investiției imobiliare modelul bazat pe cost, atunci toate investițiile imobiliare vor fi evaluate în conformitate cu cerințele IAS 16, adică la valoare inițială diminuată cu suma amortizării acumulate și pierderilor din deprecierea activelor.

Investițiile imobiliare care sunt deținute de către entitatea economică în vederea vânzării vor fi evaluate în conformitate cu IFRS 5 „Active immobilizate deținute pentru vânzare și activități întrerupte”.

Să examinăm un exemplu concret: Entitatea economică a achiziționat un bun imobil pentru darea lui ulterioară în arendă. Valoarea de procurare fiind de 6 000 000 lei. Durata de funcționare utilă a bunului imobiliar este de 30 ani.

La finele perioadei de gestiune, din cauza limitării căilor de acces, valoarea bunului imobiliar s-a depreciat cu 1 000 000 lei.

În contabilitatea entității economice se vor perfecta următoarele formule contabile:

1) la data procurării bunului imobiliar va fi trecut la intrări la valoarea de procurare:

Debitul contului „Investiții imobiliare” - 6 000 000 lei

Creditul contului „Datorii pe termen scurt față de furnizori ” - 6 000 000 lei;

2) calculul amortizării bunului imobiliar (investiției imobiliare) la sfârșitul perioadei de gestiune:

Debitul contului „Cheltuieli privind amortizarea investiției imobiliare” – 200 000 lei

Creditul contului „Amortizarea investiției imobiliare” – 200 000 lei

3) reflectarea modificării (reducerii) valorii bunului imobiliar:

Debitul contului „Pierderi din deprecierea investiției imobiliare” – 800 000 lei

Creditul contului „Investiții imobiliare” – 800 000 lei.

În conformitate cu prevederile IAS 8 „Politici contabile, modificări în estimările contabile și erori”, trecerea de la un model de evaluare la altul pe parcursul perioadei de gestiune este inacceptabil. Tipul modelului utilizat pentru evaluarea ulterioară se va descrie în politica de contabilitate a entității.

În practica activității entității economice, deseori apare necesitatea transferului activului dintr-o categorie în alta din cauza modificării destinației de utilizare a acestuia. De exemplu transferul activului din categoria „*imobilizări corporale*” în categoria „*investiții imobiliare*” sau invers.

Conform prevederilor IAS 40 transferul la sau de la investiția imobiliară pot fi efectuate numai în cazul existenței modificării de utilizare:

a) începerea utilizării de către posesor a activului - pentru transferul de la investiția imobiliară la proprietate utilizată de posesor;

b) începerea procesului de îmbunătățire în perspectiva vânzării activului – pentru transferul de la investiția imobiliară la stocuri;

- c) încheierea utilizării de către posesor – pentru transferul de la proprietatea utilizată de posesor la investiție imobiliară;
- d) începerea unui leasing operațional cu o terță parte – pentru transferul de la stocuri la investiții imobiliare;
- e) definitivarea procesului de construcții sau îmbunătățire – pentru transferul de la imobilizări corporale în curs de execuție la investiție imobiliară.

Dacă entitatea utilizează modelul bazat pe cost pentru evaluarea investițiilor imobiliare transferul bunurilor de la o categorie la alta nu va influența valoarea de bilanț a acestui bun, adică la transferul bunului nu vor apărea nici cheltuieli și nici venituri. Astfel, în cazul transferului unui bun imobiliar din categoria mijloacelor fixe în categoria investiției imobiliare, rezultatele reevaluării mijlocului fix, reflectate la valoarea justă, nu se restabilesc. Pe parcursul contabilizării bunului în componența mijloacelor fixe, rezerva de reevaluare acumulată se va contabiliza conform prevederilor IAS 16.

Ecartul de majorare a valorii de bilanț al bunului atribuit la categoria mijloacelor fixe, inclus în capitalul propriu, pe contul „Rezerve de reevaluare” poate fi transferat pe contul profitului neutilizat în două cazuri:

- a) în momentul scoaterii activului din exploatare;
- b) pe măsura calculării amortizării activului reevaluat. În acest caz suma de transfer este egală cu diferența dintre suma amortizării, calculată în baza valorii evaluate și suma amortizării, calculată în baza valorii inițiale.

Să examinăm contabilizarea transferului unui activ din categoria mijloacelor fixe în categoria investițiilor imobiliare.

Entitatea economică posedă o clădire care a fost utilizată în scopuri administrative. Începând cu 01.10.2009 clădirea este transmisă în arendă. La data transferului valoarea inițială a clădirii este de 2 000 000 lei, amortizarea acumulată – 800 000 lei. Valoarea justă a clădirii la momentul transferului este de 2 500 000 lei. La 31.12. 2009 valoarea justă a clădirii a fost de 3 000 000 lei.

- 1) contabilizarea transferului clădirii din categoria mijloacelor fixe în categoria investiției imobiliare:

Debitul contului „Investiții imobiliare” – 1 200 000 lei

Debitul contului „Amortizarea mijloacelor fixe” – 800 000 lei

Creditul contului „Mijloace fixe” – 2 000 000 lei

- 2) diferența dintre valoarea de bilanț a clădirii și valoarea ei justă la data transferului se recunoaște ca diferența din reevaluare a mijloacelor fixe conform IAS 16, (2 500 000 – 1 200 000 = 1 300 000).

Debitul contului „Investiții imobiliare” – 1 300 000 lei

Creditul contului „Rezerve de reevaluare” – 1 300 000 lei

- 3) orice modificare a valorii juste se trec la cheltuieli sau venituri în perioada în care au avut loc. La 31.12.2009 valoare justă a clădirii constituie 3 000 000 lei (3 000 000 – 2 500 000 = 500 000):

Debitul contului „Investiții imobiliare” – 500 000 lei

Creditul contului „Venituri din modificarea valorii juste a investiției imobiliare” – 500 000 lei.

Pe parcursul activității sale entitatea economică poate vinde sau înstrăina investiția imobiliară. IAS 40 abordează vânzarea sau înstrăinarea investițiilor imobiliare drept cedare a lor. Astfel, conform IAS 40 „*investiția imobiliară va fi derecunoscută (eliminată din bilanț) din momentul cedării sau atunci când investiția imobiliară este definitiv retrasă din folosință și nu se mai preconizează apariția de beneficii economice viitoare din cedarea ei*”. Cedarea investiției imobiliare poate fi realizată prin vânzarea sau prin contactarea unui leasing financiar. În cazul cedării investiției imobiliare în contabilitate se constată venituri sau cheltuieli la suma diferenței dintre valoarea de bilanț a investiției imobiliare cedate și a sumei avantajul (încasărilor nete) obținut din cedare.

De exemplu, entitatea economică cedează (comercializează) un bun imobiliar din categoria investițiilor imobiliare la prețul de 2 000 000 lei. Valoare de bilanț (valoarea contabilă) a bunului imobiliar la data tranzacției este de 1 800 000 lei.

Tranzacția va fi contabilizată astfel:

Debitul contului „Mijloace bănești” sau „Datorii debitoare pe termen scurt” – 2 000 000 lei

Creditul contului „Investiții imobiliare” – 1 800 000 lei

Creditul contului „Venituri din cedarea investițiilor imobiliare” – 200 000 lei

Dacă plata unei investiții imobiliare este amânată, contravaloarea primită este recunoscută inițial la echivalentul prețului în numerar. Diferența dintre valoare nominală a contraprestației și echivalentul prețului în numerar este recunoscută ca venit din dobânzi, în conformitatea cu IAS 18 „Venituri”, utilizând metoda dobânzii efective.

La finele perioadei de gestiune entitatea economică trebuie să dezvăluie informația privind investițiile sale imobiliare în conformitate cu următoarele cerințe:

- a) activele din categoria investițiilor imobiliare se vor prezenta în bilanț pe un rând distinct;
- b) modelul de evaluare a investițiilor imobiliare (modelul bazat pe valoarea justă sau modelul bazat pe cost);
- c) criteriile de clasificare a investițiilor imobiliare și criteriile aplicate pentru a diferenția investiția imobiliară de bunurile imobiliare utilizate de posesor sau destinate vânzării;
- d) metodele și raționamentele aplicate pentru determinarea valorii juste;
- e) măsura în care valoarea justă a investiției imobiliare se bazează pe evaluarea efectuată de un evaluator independent care deține calificare profesională recunoscută;
- f) valorile incluse în profit sau pierderi pentru:
 - veniturile din chirii aferente investițiilor imobiliare;
 - cheltuielile directe de exploatare (inclusiv cele de reparații și întreținere) rezultate din investiții imobiliare care au generat venit din chirii pe parcursul perioadei de gestiune;
 - cheltuielile directe de exploatare (inclusiv cele de reparații și întreținere) rezultate din investiții imobiliare care nu au generat venit din chirii pe parcursul perioadei de gestiune;
- g) restricțiile existente pentru cedare investițiilor imobiliare;
- h) obligațiile contractuale de a cumpăra, construi sau îmbunătăți investițiile imobiliare sau care se referă la reparații, întreținere sau îmbunătățiri;

- i) dacă entitatea alege modelul bazat pe valoare justă, pe lângă cele menționate mai sus, va prezenta suplimentar o reconciliere a valorii contabile a investiției imobiliare la începutul și la sfârșitul perioadei de gestiune;
- j) dacă entitatea alege modelul bazat pe cost, va prezenta suplimentar:
 - metodele de calculare a amortizării utilizate;
 - durata de funcționare utilă sau ratele de amortizare utilizate;
 - valoarea de bilanț (contabilă) și amortizarea acumulată;
 - reconcilierea valorii contabile a investiției imobiliare la începutul și sfârșitul perioadei de gestiune.

În cele din urmă conchidem că problema recunoașterii și evaluării activelor imobiliare din componența investițiilor imobiliare, în practica contabilă autohtonă, este una conceptuală. Ciocnirile și divergențele pe care le descoperim între contabilitatea națională și prevederile SIFR –urilor determină schimbările din sistemul informațional-contabil național și internațional, schimbări ce se produc prin noi descoperiri, implementări și realizări.

Bibliografia

1. IAS 40 „Investiții imobiliare”, <http://minfin.md/common/actnorm/contabil/standartraport/>;
2. IAS 16 „Imobilizări corporale”, <http://minfin.md/common/actnorm/contabil/standartraport/>;
3. IAS 17 „Arenda”, <http://minfin.md/common/actnorm/contabil/standartraport/>;
4. IAS 18 „Venituri” <http://minfin.md/common/actnorm/contabil/standartraport/>;
5. IFRS 5 „Active imobilizate deținute pentru vânzare și activități întrerupte” <http://minfin.md/common/actnorm/contabil/standartraport/>;
6. IAS 8 „Politici contabile, modificări în estimările contabile și erori” <http://minfin.md/common/actnorm/contabil/standartraport/>;
7. <http://mprn.ub.uni-muenchen.de/16921>, Investițiile imobiliare și performanțele IMM-urilor.

ANALIZA EFICIENȚEI UTILIZĂRII RESURSELOR MATERIALE PE BAZA INDICATORILOR GENERALIZATORI SINTETICI

Neli MUNTEAN, dr., lect. sup., ASEM
Galina MORARI, dr., lect. sup., ASEM
Diana CRICLIVAIA, dr., lect. sup., ASEM

In this article there are described the most used indicators that characterize the efficiency of material resources usage. It is also analyzed the correlation between the rhythm of growth of output and rhythm of growth of material resources, concluding that the justified maintenance of the correlation between these two indicators reflects an efficient usage of material resources and is very important for enterprise development.

Relațiile activității de producție în condițiile economiei de piață ne obligă să privim cu un sens nou la toate particularitățile, care aderează la activitatea de aprovizionare și asigurare a fiecărei întreprinderi cu resurse materiale.

Principiul de bază în acest domeniu este procurarea avantajoasă a mărfurilor și resurselor materiale pentru procesul de producție cât și folosirea lor eficientă. În astfel de condiții devine evidentă necesitatea gestionării eficiente a tuturor resurselor materiale de care dispune întreprinderea la un moment dat.

În practica analitică eficiența utilizării resurselor materiale se apreciază în baza unui sistem de indicatori generalizatori sintetici.

Deosebim *6 indicatori*:

1. Consumul specific de materiale care se calculează ca raportul dintre valoarea resurselor materiale consumate și valoarea volumului producției fabricate (VPF) (unitatea de măsură este - *bani*) și arată de câți bani de resurse materiale este nevoie pentru a obține un leu de producție fabricată.

$C_s = RM/VPF$ (bani) (câți bani revin la 1 leu VPF) - necesitatea în resurse materiale [1].

2. Randamentul resurselor materiale.

$R_{RM} = VPF/RM$ (lei) - câți lei de producție fabricată (VPF) obținem de la un leu de consumuri materiale. Cu cât necesitatea este mai mică cu atât randamentul resurselor materiale este mai mare și viceversa [1].

3. Profitul obținut la 1 leu de resurse materiale – se consideră a fi cel mai generalizator indicator de eficiență a utilizării resurselor materiale și se determină ca raport dintre profitul brut la valoarea resurselor materiale consumate.

$P_{RM} = Pb/RM$ (lei) – creșterea acestui indicator în dinamică se apreciază pozitiv [4].

4. Coeficientul de corelație dintre indicele de creștere a volumului producției fabricate și a consumului total de materiale – se determină ca raport dintre indicele de creștere a volumului producției fabricate și indicele de creștere a consumului total de materiale. El caracterizează în mărime relativă modificarea în dinamică a randamentului resurselor materiale și evidențiază factorii de influență.

$K_{cor} = I_{VPF}/I_{RM}$ (coef) – mărimea acestui indicator trebuie să depășească unitatea [1].

5. Ponderea consumului total de materiale în costul vânzării – se calculează ca raport a consumului total de materiale la valoarea totală a costului din vânzări (CV). El caracterizează în mărime relativă modificarea în dinamică a consumului specific de materiale.

$P\% = RM/CV$ (%) – creșterea acestui indicator în dinamică se apreciază negativ [4].

6. Indicatorul natural ce reflectă eficiența utilizării resurselor materiale în procesul de producție este *norma de consum a unui material concret la fabricarea unui produs concret*.

Pentru analiza gradului de respectare al acestei norme în practica analitică se utilizează *coeficientul utilizării materialului concret* (k_{um}) care se determină ca raportul dintre consumul efectiv de material concret pe unitate de produs (cm_{ef}) și norma stabilită în unități naturale (cm_{pr}).

$$\text{Deci, } k_{um} = \frac{cm_{ef.}}{cm_{pr.}} \times 100 (\%)$$

Diferența dintre numărător și numitor exprimă în unități naturale economia (-) sau supraconsumul (+) materialului examinat pe unitate de produs concret, sau pe toată cantitatea fabricată a produsului dat în perioada de gestiune care se determină prin formula următoare:

$$\Delta G = \left[\frac{(cm_{ef.} - cm_{pr.}) \times q}{cm_{pr.}} \right],$$

unde: q reprezintă cantitatea efectivă a produsului concret, fabricat în perioada de gestiune în unități naturale [1].

La prima etapă de analiză se calculează tendința modificării acestor indicatori atât în dinamică cât și față de nivelul programat (vezi tabelul 1). În continuare, în baza datelor preluate din Raportul statistic nr. 5-C „Consumurile și cheltuielile întreprinderii” și a Anexei la Raportul de Profit și Pierderi a unei întreprinderi cu activitate de producție, acest studiu se face doar în dinamică.

Tabelul 1

Aprecierea indicatorilor generalizatori sintetici ce vizează eficiența utilizării resurselor materiale în dinamică

Indicatori	Anul precedent	Anul de gestiune	Abaterea (+/-)
A	1	2	3
1. Consumul total de materiale, mii lei	399,5	3944,1	+ 3544,6
2. Volumul producției fabricate, mii lei	786,4	6349,8	+ 5563,4
3. Costul vânzărilor, mii lei	3490,9	5055,9	+ 1565,0
4. Profitul brut, mii lei	706,0	1243,9	+ 537,9
5. Consumul specific, bani (1/2)*100	50,80	62,11	+ 11,31
6. Randamentul resurselor materiale, lei (2/1)	1,97	1,61	- 0,36
7. Profitul brut obținut la 1 leu de RM, lei (4/1)	1,77	0,32	- 1,45
8. Ponderea RM în CPV, % (1/3)	11,44	78,01	+ 66,57

În baza datelor din tabel se poate constata că întreprinderea analizată a înregistrat o creștere atât a volumului producției fabricate cu 5563,4 mii lei și a profitului brut cu 537,9 mii lei, cât și a consumului total de materiale cu 3544,6 mii lei, și a costului vânzărilor cu 1565,0 mii lei. Concomitent aceste tendințe de sporire au determinat majorarea consumului specific de materiale cu 11,31 bani, ce semnifică că în anul de gestiune pentru a fabrica un leu de producție fabricată întreprinderea avea nevoie suplimentar de 11,31 bani de resurse materiale. La rândul său, sporirea consumului specific de materiale a contribuit la reducerea randamentului resurselor materiale consumate cu 0,36 lei, deci în anul curent întreprinderea analizată a obținut cu 0,36 lei mai puțină producție la un leu de consumuri materiale. La fel o tendință de reducere a înregistrat și profitul brut obținut la un leu de resurse materiale, ceea ce denotă că în anul de gestiune întreprinderea analizată a obținut cu 1,45 lei mai puțin profit la un leu de consumuri materiale. Mai mult decât atât, în anul curent la întreprinderea dată s-a majorat considerabil ponderea consumului total de materiale în costul vânzărilor și anume cu 66,57 p.p.

Aceasta practic ne dă posibilitate să apreciem despre activitatea întreprinderii respective și anume despre utilizarea mai puțin eficientă a resurselor materiale în anul de gestiune.

La următoarea etapă apare necesitatea de a analiza indicatorii particulari aferenți consumului specific de materiale și anume: consumul specific de materii prime și materiale, consumul specific de combustibil, consumul specific de energie electrică, consumul specific de obiecte de mică valoare și scurtă durată (OMVSD) în baza datelor din Raportul statistic nr. 5-C „Consumurile și cheltuielile întreprinderii” ai aceeași întreprinderi cu activitate de producție (vezi tabelul 2).

Tabelul 2

Aprecierea indicatorilor particulari ai consumului specific de materiale în dinamică

Indicatori	Anul precedent	Anul de gestiune	Abaterea (+/-)
1. Volumul producției fabricate, mii lei	786,4	6349,8	+ 5563,4
2. Consumul total de materiale, mii lei	399,5	3944,1	+ 3544,6
inclusiv:			
2.1. materii prime, materiale, semifabricate	300,6	3392,2	+ 3091,6
2.2. combustibil	39,6	420,3	+ 380,7
2.3. energie electrică	31,1	66,9	+ 35,8
2.4. OMVSD	28,2	64,7	+ 36,5
3. Consumul specific total, bani (1/2)*100	50,80	62,11	+ 11,31
inclusiv:			
3.1. Consumul specific de materii prime, materiale, semifabricate, bani (1/2.1)*100	38,22	53,42	+ 15,20
3.2. Consumul specific de combustibil, bani (1/2.2)*100	5,04	6,62	+ 1,58
3.3. Consumul specific de energie electrică, bani (1/2.3)*100	3,95	1,05	- 2,90
3.4. Consumul specific de OMVSD, bani (1/2.4)*100	3,59	1,02	- 2,57

În urma calculelor efectuate putem constata că la întreprinderea analizată consumul specific de materiale s-a majorat cu 11,31 bani. Această majorare este cauzată în special în urma sporirii consumului specific de materii prime și materiale cu 15,20 bani și într-un mod nesemnificativ a sporirii consumului specific de combustibil cu 1,58 bani. Concomitent, în dinamică

se observă o tendință pozitivă de reducere a consumului specific de energie electrică cu 2,90 bani și a consumului specific de OMVSD cu 2,57 bani.

Ulterior, la următoarea etapă de analiză se apreciază **corelația dintre indicii de creștere a volumului producției fabricate și a consumului total de materiale.**

Folosirea eficientă a materialelor contribuie la reducerea costului producției și la creșterea rentabilității întreprinderii.

Consumul de materiale trebuie să se realizeze în strânsă legătură cu indicii volumului producției fabricate, în sensul că întreprinderea poate să depășească consumul de materiale prevăzut numai în situația în care crește și volumul producției fabricate în proporție corespunzătoare.

Păstrarea unei corelații juste între ritmul de creștere a consumului total de materiale și ritmul de creștere a volumului producției fabricate reprezintă un mecanism de punere în evidență a eficienței utilizării resurselor materiale și este de o importanță esențială pentru dezvoltarea întreprinderilor. Din aceste considerente în analiza economică se urmărește corelația dintre ritmul de creștere a consumului total de materiale și ritmul de creștere a volumului producției fabricate. Cerința corelației este ca dinamica volumului producției fabricate să depășească pe cea a consumului total de materiale, ceea ce denotă o evoluție justificată a consumului total de materiale și asigură obținerea de profit.

Astfel, sarcina principală a analizei constă în stabilirea modului în care au fost utilizate resursele materiale, dacă acestea au fost folosite ținând seama de indicatorii ce caracterizează cantitatea și calitatea materiilor consumate, dacă consumul total de materiale s-a făcut în strânsă legătură cu dinamica volumului producției fabricate.

Respectarea acestei corelații are efect direct asupra creșterii acumulărilor și a reducerii costului producției, creînd posibilități pentru reducerea prețurilor de vânzare cu amănuntul și deci pentru creșterea profitului real.

Respectarea acestei corelații se determină cu ajutorul inegalității: $I_{VPF} > I_{RM}$.

Această inegalitate se mai poate scrie sub forma: $I_{VPF} : I_{RM} > 1$

Analiza propriu zisă la acest compartiment este efectuată în tabelul 3 în baza datelor aceleași întreprinderi preluate din Raportul statistic nr. 5-C „Consumurile și cheltuielile întreprinderii”.

Tabelul 3

Aprecierea în dinamică a corelației dintre indicii de creștere a volumului producției fabricate și a consumului total de materiale

Indicatori	Anul precedent	Anul de gestiune	Abaterea (+/-)	Indicele creșterii, coef.
A	1	2	3	4
1. Consumul total de materiale, mii lei	399,5	3944,1	+ 3544,6	9,8726
2. Volumul producției fabricate, mii lei	786,4	6349,8	+ 5563,4	8,0745
3. Coeficientul de corelație dintre indicii de creștere a volumului producției fabricate și a consumului total de materiale	x	x	x	0,8179

Din datele tabelului 3 constatăm că la întreprinderea analizată volumul producției fabricate s-a majorat cu 5563,4 mii lei față de anul precedent. Majorarea producției fabricate a fost însoțită și de creșterea consumului total de materiale - situație care, la prima vedere, poate fi apreciată pozitiv. Însă coeficientul de corelație dintre I_{VPF} și I_{RM} în perioada analizată n-a fost respectat, adică mărimea lui a fost subunitară ($K_{cor} = \frac{I_{VPF}}{I_{RM}} = \frac{9,8726}{8,0745} = 0,8179$). Nerespectarea acestei tendințe la între-

prinderea dată, denotă o evoluție nejustificată a consumului total de materiale față de volumul producției fabricate. Acest fapt trebuie să pună în gardă grupul de manageri de la întreprinderea respectivă.

Bibliografie

- 1) Balanuță Vladimir, Analiza gestionară: (lucrare didactică și practico-aplicativă în domeniul diagnosticului activității întreprinderii de producție)// ASEM.-Ch.:S.n., 2003 (Combinatul Poligr.) – 120 p.
- 2) Țiriulnicova N., Analiza rapoartelor financiare:[manual]/ Natalia Țiriulnicova, Valentina Paladi, Ludmila Gavriliuc, etc.// Ch.:F.E.-P.”Tipogr. Centrală”, 2004. – 384 p.
- 3) Баканов М.Н., Шеремет А.Д., Теория экономического анализа.//М.: Финансы и статистика, 2003. – 288 с.
- 4) Савицкая Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.// М.: Инфра-М, 2004 – 425 с.
- 5) Прыкина Л.В., Экономический анализ предприятия: учеб. – 2-е изд.// М.: Юнити-Дана, 2006. – 407 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОБЕСЦЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

Анна ЗАКЕРНИЧНАЯ, докторант Академии Экономических Знаний Молдовы, сертифицированный бухгалтер-практик САР, аудитор

The company should analyze existence of objective proofs of depreciation of financial active or group of actives for each accounting date. For the account of depreciation of financial actives it is necessary to be guided by requirements (IAS) 39 “Financial Instruments: Recognition and Measurement”. Thus 2 methods can be applied to depreciation reflexion on book keeping accounts: direct reduction of cost of a financial active (on the account of the active) or application of the additional account of an estimated reserve.

Термин «обесценение» достаточно новый в бухгалтерском учете Республики Молдова. Данное понятие и практика его применения реализуются в настоящий момент пока лишь только на международном уровне. В системе международных стандартов финансовой отчетности существует МСБУ (IAS) 36, раскрывающий основные механизмы признания и учета обесценения. Однако данный стандарт имеет ряд ограничений в связи с тем, что методика учета

обесценения некоторых активов раскрывается в специальных для данных активов стандартах. Ограничения в сфере применения МСФО 36 приводятся в таблице 1, разработанной автором с учетом требований МСБУ (IAS) 36.

Таблица 1

Ограничения в сфере применения МСФО 36

№	Категория активов	МСФО, регулирующий учет данной категории активов
1	Финансовые активы	МСБУ (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»
2	Инвестиционная недвижимость, оцениваемая по справедливой стоимости	МСБУ (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость»
3	Биологические активы, связанные с сельскохозяйственной деятельностью, оцениваемые по справедливой стоимости за вычетом ожидаемых сбытовых расходов	МСБУ (IAS) 41 «Сельское хозяйство»

Прежде чем затронуть вопросы учета обесценения финансовых инструментов, попытаемся разобраться в сути самого понятия «обесценение». С одной стороны, активы представляют собой ресурсы, контролируемые компанией в результате прошлых событий, от которых ожидается получение в будущем экономической выгоды. Ожидаемая величина будущих выгод, безусловно, величина прогнозная и непостоянная, так как внешние и внутренние условия функционирования компании подвержены постоянным изменениям. С другой стороны, согласно принципу осмотрительности все будущие убытки должны быть отражены в финансовой отчетности по состоянию на конкретную отчетную дату. Таким образом, стоимостная оценка актива в балансе не должна превышать величину ожидаемых от него выгод, которая определяется как возмещаемая стоимость. Сумма превышения немедленно должна признаваться в виде убытка от обесценения. Таковы требования и подход МСБУ (IAS) 36. Далее остановимся более подробно на признании и учете обесценения именно по финансовым инструментам, что осуществляется, как уже было сказано выше, в соответствии с требованиями МСБУ (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

Обесценение для финансовых активов представляет собой риск или определенность того, что некоторая часть процентов, дивидендов или основной суммы финансового инструмента не будет выплачена полностью, и эта ситуация аналогична ситуациям, когда формируется резерв по сомнительным долгам в отношении дебиторской задолженности.

Финансовый актив или группа активов обесценивается, и убытки от обесценения возникают только в том случае, если существуют объективные доказательства обесценения в результате события, которое произошло после первоначального признания актива. Если же ожидаемые убытки обусловлены будущими событиями, независимо от степени вероятности их наступления, то данные убытки не признаются.

На каждую отчетную дату компания должна анализировать существование объективных доказательств обесценения того или иного финансового актива или группы активов. Вот лишь некоторые примеры факторов, которые необходимо рассмотреть для анализа в отношении применения обесценения:

- Исчезновение активного рынка или падение кредитного рейтинга компании-эмитента сами по себе не являются доказательствами обесценения инвестиции. Свидетельством обесценения является значительное или продолжительное снижение справедливой стоимости инвестиции в долевого инструмента ниже его себестоимости,
- При наличии объективного доказательства обесценения инвестиции и в случае, если ее балансовая стоимость, выраженная амортизируемой стоимостью, превышает величину возмещения, считается, что инвестиция обесценилась. Возмещаемая величина равна стоимости будущих денежных потоков, дисконтированной по первоначальной эффективной ставке.

Согласно требованиям МСБУ (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» объективными признаками обесценения финансового актива или группы активов может быть ставшая известной владельцу финансового актива информация о следующих событиях убытка:

- Значительные финансовые трудности, испытываемые эмитентом или должником,
- Нарушение договора (например, отказ или уклонение от уплаты процентов или основной суммы долга),
- Предоставление кредитором льготных условий по экономическим или юридическим причинам, связанным с финансовыми трудностями заемщика, на что кредитор не решился бы ни при каких других обстоятельствах,
- Вероятности банкротства или финансовой реорганизации заемщика,
- Исчезновение активного рынка для данного финансового актива по причине финансовых трудностей,
- Наличие доступной информации, свидетельствующей об определенном уменьшении предполагаемых будущих денежных потоков по группе финансовых активов с момента их первоначального признания, при этом такое уменьшение еще не может быть отождествлено с отдельными финансовыми активами в составе этой группы. Факторами, сигнализирующими о наличии такой информации, могут служить неблагоприятные изменения в платежном статусе заемщиков в группе, национальные и местные экономические условия, соотносимые с неисполнением обязательств по активам в составе группы. Примеры: рост безработицы в географическом регионе заемщиков, снижение цен на недвижимость применительно к состоянию ипотеки в соответствующем районе, снижение цен на нефть применительно к получению заемных активов производителями нефти и др. [4, с.559].

При наличии объективного доказательства обесценения инвестиции и в случае, если ее балансовая стоимость, выраженная амортизируемой стоимостью, превышает величину возмещения, считается, что инвестиция обесценилась. Возмещаемая величина равна стоимости будущих денежных потоков, дисконтированной по первоначальной эффективной ставке. Балансовая стоимость должна уменьшаться до величины ее возмещения либо прямо, либо путем создания оценочного резерва. Сумма убытка включается в расчет финансового результата за отчетный период.

В некоторых случаях наблюдаемая информация, требуемая для расчета суммы убытка от обесценения по финансовому активу, может быть ограничена или может более не соответствовать текущим обстоятельствам. В таких

случаях предприятие использует свое собственное суждение, основанное на опыте, для того чтобы оценить сумму убытка от обесценения. Аналогично предприятие использует свое суждение, основанное на опыте, для того, чтобы уточнить наблюдаемую информацию о группе финансовых активов, с целью отразить текущие обстоятельства. Использование обоснованных расчетных оценок является важной частью подготовки финансовой отчетности и не снижает степени ее надежности.

Механизм признания и отражения обесценения по различным категориям финансовых инструментов, а также возможность последующего реверсирования убытка разработан автором с учетом требований МСБУ (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и представлен в таблице 2.

Таблица 2

Признание обесценения по различным категориям финансовых инструментов

Категория финансовых активов	Признание обесценения	Реверсирование убытка от обесценения в будущем
Финансовые активы, учитываемые по амортизируемой стоимости	Убыток определяется как разница между балансовой стоимостью актива и дисконтированной стоимостью предполагаемых будущих потоков денежных средств (за исключением еще не понесенных будущих кредитных убытков), рассчитанной по исходной для данного финансового актива эффективной ставке процента (т.е., эффективной ставке процента, рассчитанной при первоначальном признании). Балансовая стоимость данного актива должна уменьшаться либо непосредственно, либо посредством счета оценочного резерва.	Если в последующий период величина убытка от обесценения активов уменьшается, и это уменьшение может быть объективно соотнесено с событием, имевшим место после обесценения, то ранее признанный убыток от обесценения следует реверсировать, либо напрямую, либо посредством счета оценочного резерва. Величина реверсирования должна признаваться в прибыли или убытке.
Финансовые активы, учитываемые по себестоимости	Для ряда финансовых инструментов справедливая стоимость не может быть определена из-за отсутствия ее достоверной оценки. При наличии объективных признаков убытка от обесценения таких активов величина убытка от обесценения определяется как разница между балансовой стоимостью финансового актива и дисконтированной стоимостью предполагаемых будущих потоков денежных средств. Дисконтированная стоимость рассчитывается с использованием текущей рыночной ставки процента, установленной для аналогичных активов.	Такие убытки от обесценения реверсированию не подлежат.
Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	Снижение справедливой стоимости имеющегося в наличии для продажи финансового актива признается непосредственно в капитале и существуют объективные доказательства того, что данный актив обесценился. В данном случае накопленный убыток признанный непосредственно в капитале, переклассифицируется из капитала в прибыль или убыток в порядке переклассификационной корректировки, несмотря на то, что сам финансовый актив не списан с баланса. Сумма убытка представляет собой разность между затратами на приобретение актива (за вычетом каких-либо выплат основной суммы и амортизации) и текущей справедливой стоимостью за вычетом убытка от обесценения такого актива, ранее отраженного в прибыли или убытке.	Если в последующий период справедливая стоимость долгового инструмента, классифицированного в качестве имеющегося в наличии для продажи, увеличивается, и это увеличение может быть объективно соотнесено с событием, имевшим место после признания убытка от обесценения в прибыли или убытке, то убыток от обесценения подлежит реверсированию. А сама реверсируемая сумма подлежит признанию в прибыли или убытке.

Как было отмечено в таблице 2, балансовая стоимость финансовых активов при признании обесценения должна уменьшаться либо непосредственно, либо посредством счета оценочного резерва. Иллюстрация применения обоих методов отражения обесценения приводится в примере 1.

Пример 1

Отражение обесценения на счетах бухгалтерского учета

В балансе Компании «А» на 31.12.2009 года числились следующие виды финансовых активов, в том числе их балансовая стоимость:

- Займы предоставленные, сроком на 2 года (Счет 131 3) - 100 000 леев,
- Займы предоставленные, сроком на 8 месяцев (Счет 231 4) – 20 000 леев,
- Инвестиции, удерживаемые до погашения: облигации сроком погашения 3 года (Счет 131 2) – 50 000 леев.

В результате тестирования на обесценение возникла необходимость произвести обесценение:

- займов, предоставленных на срок 2 года (Счет 131 3),
- облигаций сроком погашения 3 года (Счет 131 2).

Принимая во внимание, что данные виды финансовых активов относятся к активам, учитываемым по амортизируемой стоимости, механизм определения убытка по ним описан в таблице 2. Таким образом, убыток определяется как

разница между балансовой стоимостью актива и дисконтированной стоимостью предполагаемых будущих потоков денежных средств, рассчитанной по исходной для данного финансового актива эффективной ставке процента.

Предположим, сумма убытка, полученная расчетным путем, составляет:

- по займам (Счет 131 3) – 4 000 леев,
- по облигациям (Счет 131 2) – 2 500 леев.

Бухгалтерские записи для отражения убытка от обесценения представлены в таблице 3. При этом в предлагаемой корреспонденции счетов, разработанной автором, наглядно продемонстрировано применение двух методов отражения убытков от обесценения (с использованием счета резервов и напрямую уменьшая счет актива).

Таблица 3

Отражение убытка от обесценения в бухгалтерском учете

Вариант 1			Вариант 2		
Непосредственное уменьшение балансовой стоимости			Применение оценочного резерва		
Дебет	Кредит	Сумма	Дебет	Кредит	Сумма
721 8	131 3	4 000	721 8	133 3	4 000
721 8	131 2	2 500	721 8	133 3	2 500

Комментарии к рекомендуемой в таблице 3 корреспонденции счетов для отражения убытка от обесценения финансовых активов

1. Учитывая, что убыток от обесценения должен быть отражен на счете расходов, на наш взгляд уместно применять имеющийся счет 721 «Расходы инвестиционной деятельности» с введением дополнительного субсчета 721 8 «Убытки от обесценения долгосрочных финансовых активов».
2. Применение оценочного резерва предполагает использование дополнительного счета, который будет отражаться в финансовой отчетности как счет, регулирующий балансовую стоимость финансовых активов. На наш взгляд, уместно использовать в данном случае имеющийся счет 133 «Изменение стоимости долгосрочных инвестиций» с введением дополнительного субсчета 133 3 «Обесценение долгосрочных инвестиций».
3. Если в последующие годы возникнет необходимость реверсирования признанного ранее убытка от обесценения, в первом варианте списанная ранее сумма будет восстановлена непосредственно на счете 131, второй вариант предполагает дебетование регулирующего счета 133. Сумму восстановленного убытка рекомендуется отражать по кредиту счета 621 «Доходы от инвестиционной деятельности» субсчет 721 9 «Прочие доходы от инвестиционной деятельности» (с введением счета 721 91 «Доходы от реверсирования убытка от обесценения финансовых активов»).

В заключении хотелось бы отметить, что на каждую отчетную дату компания должна анализировать существование объективных доказательств обесценения того или иного финансового актива или группы активов. Для учета обесценения финансовых активов следует руководствоваться требованиями МСБУ (IAS) 39 ««Финансовые инструменты: признание и оценка». При этом для отражения обесценения на счетах бухгалтерского учета могут применяться 2 метода: непосредственное уменьшение стоимости финансового актива (на счете самого актива) либо применение дополнительного счета оценочного резерва. На наш взгляд, более объективную и уместную для пользователей информацию предоставляет второй метод, поскольку вся информация о произведенном обесценении накапливается на дополнительном счете, регулирующем балансовую стоимость финансового актива в отчетности, при этом сам счет актива не подвергается изменениям в отношении обесценения. Кроме этого, применение данного метода позволяет осуществлять контроль сумм обесценения и в случае реверсирования убытков от обесценения в будущих периодах, не прибегая к дополнительной информации, поскольку она содержится в самом остатке счета резерва на обесценение на каждую отчетную дату.

Перечень использованных источников

1. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности. – Москва: Бухгалтерский учет, 2008. – 464с.
2. Введение в МСФО. Учебное пособие. / Тренинго-консалтинговая компания «Professional Development». - Ташкент: KONSAUDITINFORM-NASHR, 2009. – 400с.
3. Майкл Дж. Мард, Джеймс Р. Хитчнер, Стивен Д. Хайден. Справедливая стоимость в финансовой отчетности. Москва: Маросейка, 2009. – 248с.
4. Международные стандарты финансовой отчетности. Перевод полного официального текста с англ.языка. – Москва: Аскери, 2009. – 1047с.
5. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. Под ред. проф. Гетьмана В.Г. – Москва: Финансы и Статистика, 2009. – 656с.
6. МСФО: точка зрения КППМГ. Практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности, подготовленное КППМГ (в 2-х частях). – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1737с.
7. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. – Москва: Инфра-М, 2008. – 512с.
8. Применение МСФО 2009: в 3 частях. – Москва: Альпина Паблишерз, 2009. – 3182с.
9. Умрихин С.А, Ильина Ю.В. Применение МСФО. – Москва: Гросс-Медиа: РОСБУХ, 2008. – 432с.

UTILIZAREA RAPORTELOR CONTABILE INTERNE ÎN PROCESUL DECIZIONAL MANAGERIAL

Valentina PANUȘ, drd., ASEM

This article aims to analyze some aspects of the importance of using internal accounting reports substantiate managerial decisions, as the most important source of presentation and ensuring a clear and explicit information manager accounting necessary to manage the current conditions of competition. In decision-making role of accounting is to provide accurate,

timely, accurate and a useful form. To achieve this accounting must collect and report appropriate information in a manner relevant to management.

În ultimul timp în practica internațională utilizarea rapoartele contabile interne a obținut o răspîndire largă. Cu toate acestea, trebuie de accentuat că Cadrul normativ actual al contabilității din **Republica Moldova** și literatura de specialitate autohtonă nu concep și nu definesc clar noțiunea de raport contabil intern. Dar, Legea Contabilității nr.113-XVI din 27.04.2007 articolul 3, definește contabilitatea de gestiune ca "un sistem de colectare, prelucrare, pregătire și transmitere a informației contabile pentru planificarea, calcularea costurilor, verificarea și analiza executării bugetelor, în scopul pregătirii rapoartelor interne pentru luarea deciziilor manageriale"[1].

Însă, abordări aferente modului de întocmire și prezentare a rapoartelor contabile interne sunt expuse în lucrările savanților autohtoni și străini – Nedlees B. E., Anderson H. R., Caldwell J. [3], Avercev I. [4], Șeremet A. [6] etc., precum și în Reglementările (**SMA – Statemens on Management Accounting, în continuare–Dispoziții**) Institutului Contabililor Manageriali a SUA (**IMA–Institute of Management Accountants**) [2].

Problemele aferente rapoartelor contabile interne sînt tratate în mod diferit în literatura de specialitate. În acest context, vom menționa unele abordări privind importanța pregătirii și prezentării rapoartelor contabile interne:

- Ü Îndestularea cu necesarul de informație contabilă a conducerii entității prin prezentarea datelor financiare și nefinanciare, ce permite evaluarea și controlul, prognoza și planificarea activității entității, precum și controlul managerilor [6, p.429];
- Ü Raportarea managerială este argumentată prin periodicitate, forme, și complexul de indicatori. Astfel, elaborarea raportării interne contabile reprezintă prerogativa entității [6, p.429];
- Ü Rolul principal al contabilității și raportării manageriale ca - baza primordială de pregătire a tuturor raportărilor, și anume acestui obiect trebuie de atras atenție maximă, adică contabilitate de gestiune și raportarea managerială este baza contabilității și raportării financiare și nu contrariu [4, p.19], etc.

Astfel, pentru a evidenția abordările de mai sus precum și a remarca unele aspecte privind importanța utilizării rapoartelor contabile interne în procesul fundamentării deciziilor manageriale, prezentăm corelarea dintre operațiunile economice și raportarea managerială (figura nr.1).

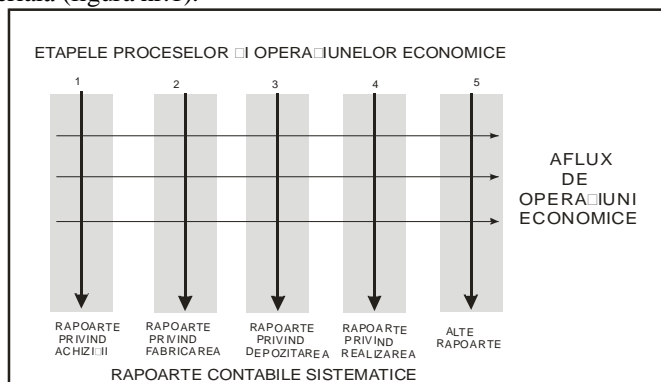


Figura 1. Corelarea dintre rapoartele contabile și operațiunile economice*
*Sursa: Elaborată de autor după D.K.Myddelton [5, p.43]

Din figura de mai sus observăm că la fiecare proces și operațiune economică sunt întocmite diferite rapoarte contabile interne. În acest context menționăm că specificul raportării manageriale la entitate diferă de diversitatea proceselor și a operațiunilor economice, precum și de dimensiunea întreprinderii, genul de activitate și nu în ultimul rînd de necesitățile și cerințele conducerii întreprinderii. În această situație vom prezenta unele decizii manageriale ce pot fi fundamentate pe baza rapoartelor contabile interne (figura nr.2).

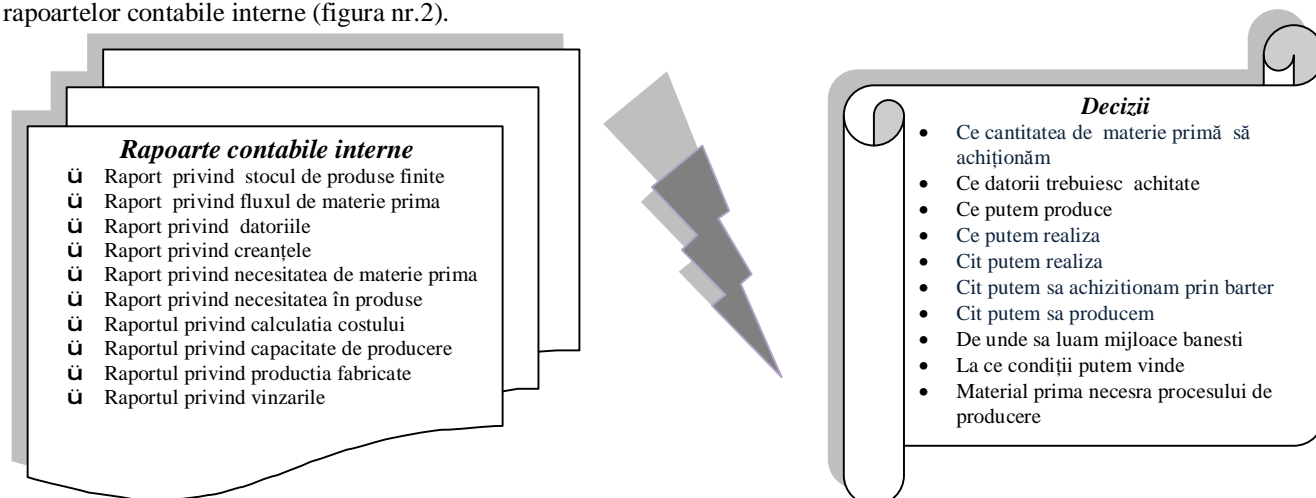


Figura 2. Utilizarea rapoartelor interne în procesul decizional

Pentru a implementa rațională a raportării manageriale trebuie de studiat și cercetat activitatea entității, de descris structura organizatorică și financiară a acesteia, specificul gestiunii contabilității și documentării, utilizatorii de bază ai rapoartelor interne, periodicitatea întocmirii lor. Prin urmare, vom prezenta rapoartele contabile interne de bază, utilizatorii de informații și periodicitatea întocmirii rapoartelor (tabelul nr.1).

Rapoartele contabile interne de bază*

Nr.	Denumirea raportului	Utilizatorii	Periodicitatea întocmirii		
			zilnic	săptămînal	Luna
1.	Raportul privind vânzările	§ şeful secţiei de vânzări § managerul întreprinderii	X		X
2.	Raportul privind stocul producţiei finite	§ managerul întreprinderii § seful depozitului producţia finită § seful secţiei de vânzări	X	X	X
3.	Raportul privind producţia în curs de execuţie	§ managerul întreprinderii § seful secţiei de aprovizionări § seful secţiei de vânzări § seful de producere	X	X X	X
4.	Raportul privind producţia fabricată	§ managerul întreprinderii § seful secţiei de aprovizionări § seful secţiei de vânzări § seful de producere	X	X X	X
5.	Raportul privind materia primă şi materialele	§ managerul întreprinderii § seful secţiei de aprovizionări § seful de depozit materie primă	X	X	X
6.	Raportul privind procurările	§ managerul întreprinderii § şeful secţiei de aprovizionări	X		X
7.	Raportul privind creanţele	§ managerul întreprinderii § şeful secţiei de vânzări § contabilitatea/departamentul financiar	X	X	X
8.	Raportul privind datoriile	§ şeful secţiei de aprovizionări § managerul întreprinderii § contabilitatea/departamentul financiar	X	X	X
9.	Raportul privind fluxul mijloacelor băneşti	§ managerul întreprinderii § şeful secţiei de aprovizionări § seful secţiei de vânzări	X	X	X
10.	Raportul privind costul producţiei fabricate	§ managerul întreprinderii § seful depozitului producţia finită § departamentul financiar	X X		X
11.	Raportul privind cheltuelile comerciale şi administrative	§ managerul întreprinderii § seful secţiei de vânzări § seful secţiei de aprovizionări § departamentul financiar	X X	X	X

*Sursa: Elaborată de autor după Averdeev I. [4]

Generalizînd abordările de mai sus, observăm că unele rapoarte au o legătură interdependentă între ele chiar şi se utilizează simultan în procesul decizional precum:

- ✓ Spre exemplu producerea, vânzarea şi soldul produselor au o legătură condiţionată deoarece: *Soldul produselor fabricate la începutul perioadei raportate + intrări (achiziţionări) – eşiri (livrări) = soldul produselor la sfîrşitul perioadei raportate*
- ✓ Sau utilizarea mai multor rapoarte în cazul unei decizii, spre exemplu, utilizarea *concomitentă a raportului privind producţia fabricată, raportului privind circulaţia materiei prime şi a materialelor, precum şi a raportului privind vânzările* putem să decidem, *cantitatea de materie primă şi materiale necesară în viitor.*

Pentru a fundamenta o anumită decizie nu este îndeajuns numai un raport contabil, dar e nevoie de mai multe rapoarte. În continuare vom reprezenta în tabelul 2 ce rapoarte contabile interne sunt utile în luarea deciziilor economice.

Tabelul 2

Corelarea rapoartelor contabile interne cu deciziile manageriale*

Decizii // rapoarte	Raport privind circulaţia de materie primă	Raport privind datoriile	Raport privind producţia fabricată	Raport privind produsele nefinite	Raport privind vânzările	Raport privind creanţele	Raport privind operaţiunile de barter	Raportul privind calculaţia costului	Alte rapoarte
Ce cantitatea de materie primă să achiziţionăm	X	X					X	X	
De unde să luăm mîlloace băneşti	X	X	X		X	X	X		
Ce să producem	X		X	X	X				
Cît să producem	X		X	X	X				
Cît putem realiza			X	X	X	X	X		
Produsele disponibile pentru vânzare			X	X	X				
La ce condiţii putem vinde		X	X	X	X	X	X		
Alte decizii									

*Sursa: Elaborată de autor

Generalizînd abordările și recomandările de mai sus, în scopul asigurării precum și a desfășurării unei activități eficiente în condițiile de competitivitate și profitabilitate, concluzionăm, că rapoartele contabile interne sunt indispensabil cea mai importantă sursă de acumulare și sistematizare a informației financiare și nefinanciare în baza cărei managerii analizează și fundamentează decizii economice în scopul obținerii rezultatelor propuse.

Bibliografie

1. Legea Contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007 / Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.90-93 din 29.06.2007
2. Institute of Management Accounting // www.imanet.org
3. Nedlees B., Anderson H., Caldwell J. Principiile de bază ale contabilității. Ediția a cincia. Traducere din limba engleză. – Chișinău: ARC, 2000. – 1240 p.
4. Аверчев И. Управленческий учет и отчетность - постановка и внедрение. -Москва: Изд. Вершина, 2008 – 512с.
5. Мидлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений. М.: ЮНИТИ 1997 – 408 с.
6. Управленческий учет: Учебное пособие/ Под редакцией А. Д, Шеремета . -Москва: Изд. ФБК ПРЕСС, 2000. – 512 С
7. Экспертно-консультативный совет по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России // www.cma.org.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: УЧЕТНЫЕ ПОДХОДЫ

Л. КУЗЬМИН, аспирант Житомирский государственный технологический университет

На современном этапе развития мировой экономики, которая формирует конкурентную среду, каждый субъект предпринимательской деятельности должен самостоятельно обеспечивать свою деятельность необходимыми для нее средствами как оборотными, так и необратимыми.

Вопросом обеспечения хозяйственной деятельности средствами производства занимались не только отечественные ученые такие, как: Ф.Ф. Бутынец, О.И. Коблянская, Г.В. Нашкерская, М.С. Пушкарь, Н.И. Хтей, В.Г. Швец и др., а также многие русские, среди которых: О.М. Авдеев, В.П. Астахов, Т.А. Блаженкова, В.С. Губенко, А.В. Дмитриев, Я.В. Соколов, А.О. Тягнирядко и др., которые в своих трудах рассматривали особенности этого важного для любого субъекта деятельности процесса.

Обеспечение предприятия средствами производства связано с взаимодействием субъекта деятельности с окружающей средой (рис. 1). Такое взаимодействие основывается на осуществлении ряда действий, которые формируют согласованные с деятельностью процессы.

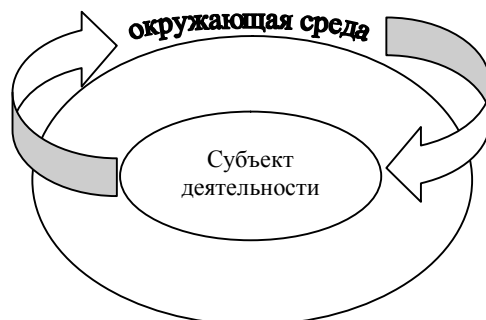


Рис. 1. Схема взаимодействия субъекта деятельности с окружающей средой

Процессы, которые связывают субъект хозяйственной деятельности по вопросам поступления необходимых ему средств производства, определяются в литературе как снабжение, приобретение, заготовка, при чем, относительно применения понятия “снабжения” не существует единой согласованности.

Увеличение количественных изменений во время функционирования предприятия делает возможным переход на новый качественный уровень, на котором обеспечивается более эффективное функционирование. Важным является тот факт, что процесс приобретения должен иметь некий определенный объем, поскольку, и избыток, и нехватка необходимых ресурсов, нарушают согласованность хозяйственной деятельности, то есть значительно снижают эффективность функционирования предприятия.

Исходя из этого, следует подробно рассмотреть сам процесс обеспечения хозяйственной деятельности предприятия необходимыми для этого ресурсами. Для этого производителю необходимо иметь капитал. Здесь стоит рассмотреть капитал не как определенную экономическую категорию, а с позиции материальной формы. Да, если обратиться к литературе по политической экономии [1; 4; 5, с. 146; 6], то позиция ее авторов такова: что каждый капитал начинает свой жизненный путь в виде определенной суммы средств, и поэтому выступает как денежный капитал (в то же время если предприятие уже определенное время функционирует, но желает продолжать осуществлять хозяйственную деятельность или расширить объемы производства, оно имеет денежный капитал уже как результат деятельности и превращения выработанных товаров (предоставленных услуг, выполненных работ) в деньги). За деньги производитель приобретает все необходимые ему – своего рода товары – средства производства и рабочую силу. Таким образом капитал из денежной формы превращается в товарную, то есть он существует на предприятии в той же величине, но в другой форме.

В ходе процесса приобретения субъект хозяйственной деятельности получает все необходимое для производства: основные средства, товарно-материальные ценности, в том числе сырье, материалы, топливо, запасные части и др. (рис. 2).

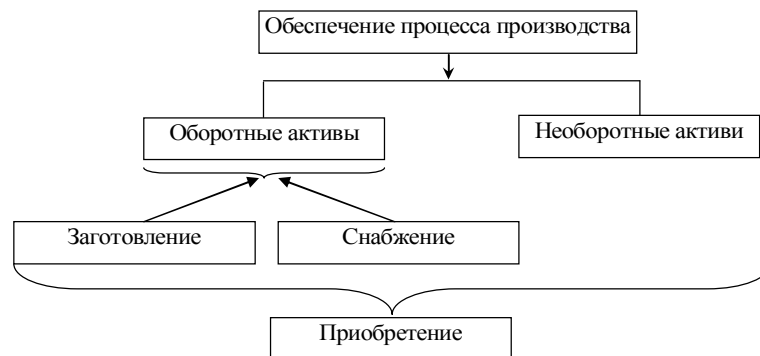


Рис. 2. Составляющие процесса приобретения

Как показано выше, понятие приобретения значительно шире понятий заготовление, снабжение, поскольку оно связано не только с поступлением на предприятие оборотных, но и необоротных средств, которые имеют важное значение в хозяйственной деятельности предприятия. Так, например, предприятия, которые не ведут производственной деятельности, а предоставляют услуги, не нуждаются в периодичности снабжения товарно-материальных ценностей. Обеспечение их деятельности заключается в приобретении необходимых основных средств, например, офисного инвентаря, оргтехники и др. Таким образом, в случае, если речь идет о предприятиях сферы услуг, то нецелесообразным является употребление слова “снабжение” или “заготовка”.

Для предприятий-производителей процесс снабжения является только частью обеспечения их хозяйственной деятельности.

Процесс приобретения связан с расходованием имеющихся денежных средств [2; 7] с одной стороны и денежных поступлений – с другой. Таким образом, у одной из сторон формируются доходы (предприятие-продавец), а другая несет расходы (предприятие-покупатель).

Хотя процесс приобретения является значительно более широким понятием, однако, операции, которые характеризуют процесс снабжения на производственных предприятиях, имеют периодический характер и повторяются значительно чаще, в сравнении с приобретением.

В специальной литературе по бухгалтерскому учету используется понятие “поставка” и “снабжение” при характеристике одного и того же процесса обеспечения хозяйственной деятельности предприятия.

Для того, чтобы не отождествлять такие понятия стоит рассмотреть их трактование в справочной литературе (табл. 1).

Таблица 1. Определение понятия “поставка” и “снабжение” в справочной литературе

№ з/п	Источник	Определение
1	2	3
1	Економічна енциклопедія: [у трьох томах / відпов. ред. С.В. Мочерний]. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – Т. 1. – 952 с.	Поставка – 1) передача производителем (продавцом) товара покупателю; 2) форма договора купли-продажи, согласно которому продавец (производитель) или посредник обязуется передать покупателю соответствующий вид товара в установленный срок.
2	Економічний словник / [за ред. П.І. Багрія, С.І. Дорогунцова]. – К.: Головна редакція Української радянської енциклопедії Академії наук Української РСР, 1973. – 621 с.	Поставка – отправление предприятиями-изготовителями или снабженческо-сбытовыми базами (складами, магазинами) продукции предприятиям (организациям)-потребителям.
3	Новий тлумачний словник української мови: у трьох томах / [укладачі: Яременко В., Сліпущко О.]. – [2-ге вид., виправ.]. – К.: Видавництво “АКОНІТ”, 2001. – Т. 2. – 926 с.	Поставка – 1. Поставка чого-либo на определенных условиях. 2. Основная форма связей между предприятиями, суть которой заключается в том, что одно предприятие обязано в определенные сроки передавать другому на основании планового задания обусловленное в договоре количество продукции за соответствующую плату.
4	Завадський Й.С. Словник економічних термінів: менеджмент, маркетинг, підприємництво: [навч.-метод. посібник] / Завадський Й.С., Осовська Г.В., Юшкевич О.О. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 444 с.	Снабження – передача одной организацией (поставщиком) другой (заказчику) партии продукции в определенные сроки.
5	Яковлева А.М. Сучасний тлумачний словник української мови / Яковлева А.М., Афонська Т.М. – Харків: ТОРСІНГ ПЛЮС, 2007. – 672 с.	Снабжати – 1. Доставлять, предоставлять кому-нибудь что-то необходимое. 2. Удовлетворять чьи-то потребности в чем-либо.
6	Новий тлумачний словник української мови: у трьох томах / [укладачі: Яременко В., Сліпущко О.]. – [2-ге вид., виправ.]. – К.: Видавництво “АКОНІТ”, 2001. – Т. 2. – 926 с.	Снабжати – 1. Давати, предоставлять, доставлять кому-нибудь что-то нужное, необходимое и тому подобное, обеспечивать кого-то чем-либо; поставлять, приставлять, обеспечивать; 2. Удовлетворять чьи-то потребности в чем-либо.

Проанализировав данные определения, приведенные в таблице, можно сказать, что определения “поставка” и “снабжение” характеризуют одно и то же явление относительно обеспечения предприятия необходимыми средствами производства, удовлетворяя его потребности, но с разных сторон. Хотя в литературе они употребляются как синонимы при определении данного процесса, при чем такое понятие целесообразно употреблять, не только, когда идет речь о предприятии-поставщике, но и о предприятии-покупателе, поскольку, именно оно больше всего заинтересовано в том, чтобы эффективно организовать этот процесс и таким образом обеспечить свою хозяйственную деятельность.

Несмотря на то, что оба эти понятия связаны с поступлением средств производства к субъекту хозяйственной деятельности, их можно по-разному характеризовать с точки зрения статики или динамики. Под определением “снабжение” необходимо понимать механический процесс, непосредственно само движение ценностей от одной стороны к другой, “поставка” касается определенного момента времени, а не его промежутка.

На наш взгляд, поставку необходимо рассматривать с точки зрения статики, а снабжение – как динамическое явление, поскольку оно больше касается определения “процесс”, который С.В. Мочерный определяет как развитие определенного явления, последовательное изменение стадий, этапов, степеней, качественно новых форм и т.д. [3], а в толковых словарях оно еще дополнено понятием совокупности ряда последовательных действий, направленных на достижение определенного результата [7]. Поэтому, можно сделать вывод, что снабжение это процесс обеспечения поступления на предприятие ресурсов, необходимых для ведения его непрерывной хозяйственной деятельности, которая охватывает договорную работу, организацию движения ценностей, обеспеченную документальным оформлением для достижения поставленной цели, а именно создание материальной основы для хозяйственной деятельности предприятия, а изменение определенных явлений можно связать с изменением владельцев, поскольку в процессе снабжения право собственности на ценности переходит от продавца покупателю.

В литературе советских времен достаточно часто употребляется термин “заготовка”, и объясняется как процесс, который заключается в обеспечении непрерывности деятельности субъекта хозяйственной деятельности путем планового поступления. Этот процесс ассоциируется с сбором и накоплением средств производства на складах.

В отличие от советского периода ведения хозяйства, современное предприятие самостоятельно исследует факторы окружающей среды, имеющиеся на рынке ресурсы, находит поставщиков, которые будут осуществлять обеспечение поступления материальных ценностей.

Для того, чтобы осуществлять любую деятельность, субъект хозяйственной деятельности, в первую очередь, должен осуществить ряд активных действий относительно налаживания связей с окружающей средой по поводу движения ценностей, как поступления, так и их выбытия. Налаживание таких связей и их надежное функционирование обеспечивают предприятию успешную и прибыльную деятельность.

Поскольку, процесс снабжения предусматривает формирование запасов на будущее, то есть таким образом осуществляется определенное накопление тех или иных активов, то можно сказать, что относительно оборотных средств употребление такого понятия не целесообразно, поскольку, если предприятие занимается производственной деятельностью, то оно не запасает, например, основные средства, не содержит несколько станков с целью эксплуатации их через несколько лет или по окончании срока полезного использования действующего на нынешнем этапе деятельности. На наш взгляд, употребление такого понятия может касаться больше оборотных активов, а именно, запасов, наличие которых должно обеспечивать непрерывность процесса производства.

Поскольку, снабжение – это процесс, то его можно отобразить следующим образом (рис. 3), что еще раз подтверждает целесообразность употребления этого понятия в специальной литературе.

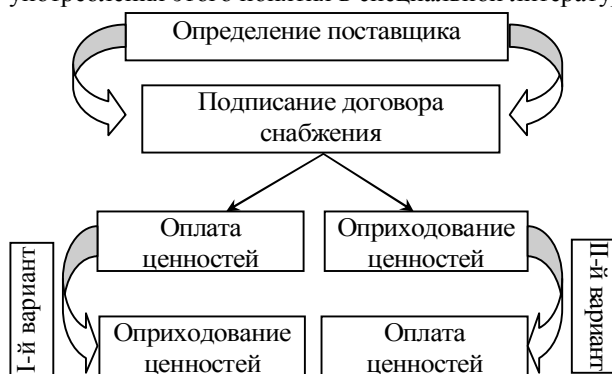


Рис. 3. Последовательность процесса приобретения

Следовательно, любая деятельность невозможна без предварительного осуществления определенного ряда действий. К таким действиям, которые характерны для процесса снабжения, направленного на приумножение средств производства, можно отнести упомянутые на рис. 3.

Субъект хозяйственной деятельности получает необходимые средства в результате их приобретения или обмена. Можно сказать, что происходит определенный процесс движения ресурсов. Отсюда, можно определить приобретение как процесс движения ценностей от предприятия-продавца к предприятию-покупателю, который предусматривает определенные договорные условия и удовлетворения потребностей последнего.

При командно-административной системе хозяйствования процесс приобретения не мог рассматриваться на таком уровне как сегодня в рыночных условиях, поскольку, все предприятия, будучи в государственной собственности, были обеспечены в результате распределения всех ресурсов в соответствии со своими потребностями, потому руководителям предприятий не нужно было самостоятельно беспокоиться о ведении хозяйства в будущем – об этом беспокоилось государство. Таким образом, снабжение осуществлялось на фондовой основе (ресурсы выделяли

министерства). Осуществлялся больше обмен и распределение, а не процесс приобретения, и тем более, не могло идти речи о том, что предприятие может найти поставщиков с различными условиями осуществления договорных отношений.

Для того, чтобы подчеркнуть целесообразность употребления понятия “снабжение”, а не других в его значении, можно также с точки зрения кругооборота капитала, который охватывает три стадии-процессы, первым из которых является снабжение. Однако, если капитал долгое время находится в одной из стадий, то это является результатом неэффективного существования денежного капитала.

Следовательно, можно сделать выводы, что:

1) для того, чтобы получить все необходимое для ведения хозяйственной деятельности, предприятию необходимо наладить процесс, о котором шла речь выше, – снабжение;

2) снабжение – это процесс, который предшествует производственной стадии на предприятии и охватывает более узкую сферу, чем приобретение в понимании обеспечения хозяйственной деятельности;

3) в условиях рыночной экономики, в отличие от командно-административной, предприятие самостоятельно организует процесс снабжения, которое характеризуется определенными этапами, каждый из которых имеет важное значение для эффективного функционирования предприятия;

4) процесс снабжения для предприятий, которые покупают средства производства, одновременно является для предприятий-поставщиков процессом реализации, при котором продукция уменьшается, а денежные средства – увеличиваются.

Стоит отметить, что процессу снабжения предоставляется преимущество в литературе, по сравнению с приобретением, которое рассматривается в части поступления основных средств на предприятие, как одного из его путей. По нашему мнению, процесс приобретения и процесс снабжения должны рассматриваться комплексно как обеспечение согласованной хозяйственной деятельности предприятия.

Список использованной литературы

1. Базуев В.М. Политическая экономия. Капиталистическая система хозяйства / Базуев В.М., Базуев А.В., Шишаева А.В. – М.: Прометей, 1990. – 341 с.
2. Большой бухгалтерский словарь / [под ред. А.Н. Азриляна]. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
3. Економічна енциклопедія: [у трьох томах / відпов. ред. С.В. Мочерний]. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – Т. 1. – 952 с.
4. Никитин П.И. Основы политической экономии: [попул. учебник] / Никитин П.И. – [2-е перераб. и доп. Издание]. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 399 с.
5. Политическая экономия / [мл. редактор С. Митрофанова]. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 640 с.
6. Политическая экономия: [учебное пособие] / Под. ред. Ходжаева А.М. – М.: “Высшая школа”, 1973. – 416 с.
7. Глумачний словник української мови: близько 7000 слів / [За ред. Д.Г. Гринчишина]. – [3-тє вид., перероб. і доповн.]. – К.: Освіта, 1999. – 302 с.

SECȚIUNEA A IV-A
TENDINȚELE ACTUALE ÎN EXTINDEREA RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE, ATRAGEREA DE INVESTIȚII, DEZVOLTAREA INOVĂRII ȘI ROLUL BĂNCILOR COMERCIALE ÎN ACEST PROCES

ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Галина УЛЬЯН, доктор хаб., профессор университетар

Государственный Университет Молдовы

Анжела ШЕСТАКОВСКАЯ, д.э.н, конференциар университетар

Государственный Университет Молдовы

Мария КОЖОКАРУ, д.э.н., Государственный Университет Молдовы

The conception of investment activity is discussed in this article. The main factors in investment decision making are considered a lot of elements of investment activity are examined, such as: investment strategy investment decision, investment design, the investment medium and subjects of investment activity. The investment strategy is defined as a system of investment activity long run goals and the selection of the most efficient ways for their achievement. The investment activity determined the opportunities for improvement of results such as profit-making and own assets increasing.

The investment decision depend on lot of factors, such as type of investment; investment project value, multiplicity within the capacity of projects; the insufficiency of financial resources, the risk of making an incorrect decision. The investment design represents the development of technical documentation package including a feasibility report. The investment cycle has three phases: preliminary, investment and production. As an investment medium maybe: creating and reconstruction of fixed capital; securities and bank deposit; scientific and technical products, property right and intellectual property right. The subjects of investment activity: investors, executors of works; users of object, providers, financial intermediaries, foreign natural and juridical person, organs of government and international organs.

Под инвестиционной деятельностью понимают совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства, направленных на расширенное воспроизводство основного и оборотного капитала с целью удовлетворения потребностей общества на основе привлечения и вложения всех видов имущественных и интеллектуальных ценностей в хозяйственные, коммерческие, научные, культурные, благотворительные и любые иные предприятия и проекты, цели которых не противоречат законодательству Республики Молдова.

Главная цель инвестиционной деятельности состоит в получении максимальной прибыли при определенном уровне дохода. Оценку риска по разным видам и отдельным выпускам ценных бумаг в странах с развитым инвестиционным рынком дают специализированные агентства. Они присваивают бумагам инвестиционный рейтинг, позволяющий судить о вероятности своевременного погашения обязательств. Следующей целью инвестора при выборе ценных бумаг является безопасность вложений, под которой понимается способность эмитента отвечать перед инвестором за привлеченные средства и обеспечивает их защиту. С другой стороны, защиту инвестора осуществляется государством с помощью законодательной базы.

Реализация такой цели как рост капитала приводит к тому, что стоимость первоначальных инвестиций со временем возрастает. За некоторым исключением рыночный курс всех видов акций может увеличиваться. Главное отличие заключается в темпах роста курса у разных инвестиций. При этом наибольшая вероятность у простых акций, так называемых «акций роста». Это акции таких предприятий, которые в перспективе проектируют расширение производства и сбыта, а поэтому платит низкие текущие дивиденды своим акционерам. Цена акции резко повышается при благополучном исходе проекта. Ценными бумагами, обеспечивающими высокий рост, являются простые акции молодых компаний, которые внедряют новые технологии и ноу-хау. Средний рост капитала обеспечивают долгосрочные облигации привилегированные акции. Минимальный рост у краткосрочных облигаций. Ликвидность как стратегическая цель означает возможность быстрого и безущербного превращения активов деньги. Ликвидность не всегда обособляется как отдельная цель, поскольку она во многом зависит от других признаков инвестирования. Так, наличие высокого уровня какого-нибудь из вышеупомянутых инвестиционных качеств делает ценную бумагу привлекательной для отдельного круга инвесторов и, как следствие, относительно ликвидной.

Инвестиционная деятельность предприятия включает в себя ряд важных элементов:

1. Инвестиционная стратегия;
2. Инвестиционные решения;
3. Инвестиционная политика;
4. Инвестиционное проектирование;
5. Инвестиционный цикл;
6. Объект инвестиционной деятельности;
7. Субъект инвестиционной деятельности.

Прединвестиционные исследования начинаются с разработки инвестиционной стратегии субъекта хозяйствования. Инвестиционная стратегия предшествует этапу разработки инвестиционного проекта. Инвестор руководствуется этой стратегией на всех этапах жизненного цикла инвестиционного проекта, который состоит из прединвестиционной фазы, фазы инвестирования и фазы эксплуатации производства.

Под инвестиционной стратегией понимается формирование системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения. Инвестиционная стратегия определяет возможности улучшения результатов хозяйствования субъекта с помощью инвестиций, то есть очерчивает направления инвестирования с целью получения прибыли и увеличения собственных активов.

В соответствии с выбранной стратегией инвестор оценивает альтернативные инвестиционные проекты, проводит их технико-экономическое обоснование, и отбирает наиболее перспективные, формируя из последних соот-

ветствующие инвестиционные проекты. Такая стратегия называется активной или агрессивной. Она ориентирована на максимализацию прибыли. Для успешного осуществления агрессивной стратегии необходимо иметь достаточно большой инвестиционный портфель и при внедрении стратегии руководствоваться оценками профессиональных экспертов. Руководствуясь агрессивной стратегией можно получать максимальную прибыль, однако эта стратегия связана с повышенным риском. Чем больше отдача от инвестиционных вложений, тем больше риск потери возможной выгоды. Зависимость между риском и доходом прямо пропорциональна.

Противоположно агрессивной стратегии существует пассивная стратегия, при которой инвестор стремится обеспечить за счет инвестиций, по крайней мере, не ухудшение показателей своей хозяйственной деятельности. Инвестор выбравший пассивную стратегию, действует осторожно, учитывая всевозможные риски и распределяя их равномерно между активами портфеля. Пассивная стратегия не дает максимальной прибыли, но может гарантировать стабильность и страхует от значительных потерь.

Инвестиционная стратегия субъекта хозяйствования обычно формируется в специальном письменном документе, который включает указания инвестиционным менеджерам о приобретении и продаже тех или иных активов в зависимости от конъюнктуры рынка, структуры портфеля, последовательности инвестиционных решений. В документ также должны быть включены:

- основные цели инвестиционной стратегии;
- ответственные за проведение инвестиционной политики;
- состав инвестиционного портфеля;
- приемлемые виды активов инвестиционного портфеля;
- сроки приобретаемых и хранимых в портфеле активов;
- диверсификация инвестиционного портфеля;
- порядок использования активов инвестиционного портфеля;
- компьютерные программы;
- архивные данные;
- способы управления инвестиционным портфелем;
- правила учета активов портфеля.

В зависимости от типа инвестора: финансово-кредитное учреждение или предприятие, определяются формы инвестирования и приоритетность целей инвестиционной стратегии. Форма инвестирования также зависит от стадии жизненного цикла, на котором находится предприятие [3].

Инвестиционная стратегия предприятия предусматривает, в первую очередь внедрение реальных инвестиционных проектов и формирование портфелей такого типа. Эта форма инвестирования обеспечит предприятию быстрое развитие, освоение новых видов продукции и расширение рынков сбыта [4].

Инвестиции в производственные фонды, осуществляются предприятием, которое проводит модернизацию, реконструкцию, то есть переходит на расширенное воспроизводство с целью впуска новой, конкурентоспособной продукции повышенного качества, снижению себестоимости продукции. Прединвестиционные исследования направлены, прежде всего, на выбор наиболее оптимального источника инвестирования и срока окупаемости проекта [5].

В соответствии с разработанной стратегией инвестор стремится оптимизировать свой портфель, таким образом, чтобы обеспечивать достижение всех стратегических целей путем поиска наиболее благоприятных сочетаний всех факторов. Наиболее сложно оптимизировать такие цели, как доходность и риск, поскольку наиболее доходное инвестирование одновременно является и наиболее рискованным [6].

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. При большом выборе видов инвестиций предприятие постоянно сталкивается с задачей выбора инвестиционного решения. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Однако весьма существен фактор риска. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может значительно варьировать. Так, в момент приобретения новых основных средств никогда нельзя точно предсказать экономический эффект этой операции. Поэтому нередко решения принимаются на интуитивной основе.

Система хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления инвестиций как внутри хозяйствующего субъекта (предприятия, фирмы, компании и т.д.), региона, страны, так и за их пределами целью развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов составляет основу инвестиционной политики, посредством которой достигается решение многих задач, например совершенствование структуры производства и ускорение темпов его развития, сбалансированности и эффективности отраслей экономики, получение наибольшего прироста продукции, прибыли и др. Особое значение приобретают вложения средств в повышение квалификации работников, их знаний и опыта, роста творческого потенциала общества, в социальные, природоохранные и другие мероприятия [4].

Особенностью инвестиционной политики в современных условиях является увеличение доли зарубежных инвестиций, вложений в техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий и соответственно их снижение на новое строительство; направление инвестиций преимущественно в базовые отрасли машиностроения, сельского хозяйства; улучшение структуры капитальных вложений в ресурсодобывающие, перерабатывающие и потребляющие отрасли; увеличение доли долговременных вложений в активную часть основных средств [5]. Государственное регулирование инвестиционной деятельности должно осуществляться экономическими методами через механизм налогообложения, амортизационную политику, предоставление бюджетных ассигнований на

финансирование инвестиций. Реализация намеченных направлений инвестиционной политики должны способствовать новым типам отечественных организаций, работающих в области экономической, информационной и управленческой поддержки проектов, включая и соответствующие министерства; формирование новых рыночных структур, строящих свою работу на проектной основе; активное привлечение к реализации отдельных проектов иностранных подрядчиков и инвесторов, широко использующих мировую практику; реорганизация планомерно-распределительной системы финансирования инвестиционных проектов.

Инвестиционное проектирование - это разработка комплекса технической документации, содержащей технико-экономическое обоснование (чертежи, пояснительные записки, бизнес план инвестиционного проекта и другие материалы, необходимые для осуществления проекта). Его неотъемлемой частью является разработка сметы, определяющей стоимость инвестиционного проекта. Проект – это технические материалы (чертежи, расчеты, макеты вновь созданных зданий, сооружений, машин, приборов и т.п.), предварительный текст какого-либо документа (плана, договора), план, замысел. Понятие «проект» может включать в себя замысел (проблему), средства его реализации (решение проблемы).

Разработка и претворение в жизнь инвестиционного проекта, в первую очередь производственной направленности, осуществляется в течении длительного периода времени – от идеи до ее материального воплощения. Любой проект малозначим без его реализации [3]

При оценке эффективности инвестиционных проектов с помощью рыночных показателей необходимо точно знать начало и окончание работ. Для исследователя, ученого, проектировщика началом проекта может быть зарождение идеи, а для деловых людей – первоначальное вложение денежных средств в его выполнение.

Осуществление проекта требует выполнения определенной совокупности мероприятий, связанных с его реализацией, разработкой технико-экономического обоснования и рабочего проекта, заключением контрактов, организацией финансирования, ресурсным обеспечением, строительством и сдачей объектов в эксплуатацию. Поэтому каждая выделенная стадия может в свою очередь делиться на стадии следующего уровня. Так инвестиционный цикл принято делить на три стадии (фазы), каждая из которых имеет свои цели и задачи;

- прединвестиционную - от предварительного исследования до окончательного решения о принятии инвестиционного проекта.
- инвестиционную - проектирование, заключение договора или контракта, подряда на строительство;
- производственную – стадию хозяйственной деятельности предприятия (объекта). Каждая из них в свою очередь подразделяется на этапы, периоды, которые имеют свои цели, методы и механизмы реализации.

Прединвестиционная и инвестиционная стадии относятся к области инвестиционного проектирования, а производственная – к области изучения специальных организационно-управленческих дисциплин (организация производства и труда, планирование, финансирование анализ, менеджмент и др.). На прединвестиционной стадии проекта изучаются возможности будущего объекта проектирования, предприятие (фирма-инвестор, организатор проекта) принимает предварительное решение об инвестициях и назначает руководителя. Изучение различных вариантов осуществления проекта, его технико-экономическое обоснование и оценка эффективности могут выполняться как собственными силами предприятия, так и специализированными учреждениями, например проектными, архитектурными, строительно-консультационными и др.

Вторая инвестиционная стадия проекта включает выбор проектной организации. Подготовку проектных чертежей и моделей объекта, детализированный расчет стоимости, предварительные планы проектных и строительных работ, детальные чертежи и спецификации, схемы строительной площадки и т.д. На этой стадии определяются генеральный подрядчик и субподрядчики, утверждается план платежей, оформляются краткосрочные займы для оплаты субподрядчиков и поставщиков [4].

Процесс проектирования формально можно разбить еще на два этапа: предпроектный (осуществляются предварительная оценка сметы расходов с учетом потребностей и финансовых возможностей заказчика и выбор наиболее рациональных технологических и технических решений, способствующих экономии ресурсов и повышению эффективности объекта) и непосредственного проектирования. Непосредственное проектирование включает также две стадии: предварительную и окончательный проект. На каждом этапе уточняется смета будущего объекта.

На каждой стадии работы над инвестиционным проектом выполняется его стоимостная оценка. В зарубежной практике их насчитывают, по меньшей мере, четыре вида и их степень точности возрастает в порядке разработки проекта. Так, на стадии исследования инвестиционных возможностей реализация проекта осуществляется предварительная стоимостная оценка. Таким образом, на каждой стадии разработки и реализации инвестиционного процесса обосновывается экономическая эффективность проекта, анализируется его доходность, иными словами, проводится проектный анализ, позволяющий сопоставлять затраты с полученными результатами.

Рассматривая предприятие как один из объектов инвестирования, инвестор анализирует, наряду с другими параметрами, ожидаемую прибыль на вложенный капитал, с учетом перспективности производства продукции и всевозможных рисков. Если при всех прочих равных условиях прибыль оказывается максимальной, то предпочтение инвестирования отдается предприятию. Уровень минимальной прибыли должен отражать не номинальный ее размер, а реальный, т.е. должен быть «очищен» от инфляции. Нельзя игнорировать и тот факт, что правительство приняло решение о последовательном повышении относительных цен на энергоносители, что неизбежно повлечет увеличение затрат на получение продукции. Следовательно, возможность быстрого изъятия инвестором вложенных средств будет затруднена. Выбор порогового значения прибыли будет сопровождаться учетом необходимости обновления основных средств, изношенных морально и физически. При этом потребуются использовать комплекс финансовых показателей, отражающих различные стороны деятельности предприятия.

Кроме анализа деятельности самих предприятий необходимо особое внимание уделить их производственным связям с другими организациями, функционирующими на данной территории. Известно, что крупные предприятия образуют своего рода холдинги, которые представляют определенный интерес для инвесторов [6].

Объектами инвестиционной деятельности являются:

1. вновь создаваемые и реконструируемые основные средства производственного и непромышленного назначения, а также оборотные активы (средства) во всех отраслях народного хозяйства;
2. Ценные бумаги (акции, облигации и др.), то есть финансовые инвестиции;
3. Целевые денежные вклады юридических лиц и граждан в банка;
4. Научно-техническая продукция и другие объекты собственности, имущественные права и права на интеллектуальную собственность;

Субъектами инвестиционной деятельности являются:

1. Инвесторы (застройщики);
2. Исполнители работ (подрядчики);
3. Пользователи объектов инвестиционной деятельности;
4. Поставщики товарно-материальных ценностей, оборудования, проектной продукции для строительства проектов.
5. Финансовые посредники (коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, инвестиционные фонды, фондовые биржи и др.);
6. Иностранцы юридические и физические лица государства и международные организации;

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где происходит практическая реализация инвестиций. Инвестор самостоятельно определяет объемы направления размеры и эффективность инвестиций, и по своему усмотрению привлекает на договорной, преимущественно, конкурсной основе, в том числе, через торги подряда физических и юридических лиц, необходимых ему для реализации инвестиций.

Принимая во внимание исключительную важность привлечения инвестиций в Республику Молдова, необходимость их поощрения и защиты путем создания стабильных и равных условий правового. Социального и экономического характера для инвестиционной деятельности, необходимо предоставления равных гарантий иностранным и отечественным инвесторам, а также предупреждения и устранения барьеров, препятствующих инвестиционной деятельности, парламентом РМ принят Закон об инвестициях в предпринимательскую деятельность № 81-XV от 18.03.2004 [1]. Основным правовым документом, регулирующим производственно-хозяйственные и другие взаимоотношения субъектов инвестиционной деятельности, служит договор.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется в соответствии с государственными инвестиционными программами, прямым управлением государственными инвестициями, введением системы налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот, предоставлением финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, проведением финансовой и кредитной политики. Государство гарантирует защиту инвестиций, в том числе иностранных независимо от форм собственности. При этом инвесторам, в том числе иностранным обеспечиваются равноправные условия деятельности, исключающие применение мер дискриминационного характера, которые могли бы препятствовать управления и распоряжению инвестициями. Инвестиции могут, а в случае предусмотренных действующим законодательством, должны быть застрахованы.

Литература

1. Закон об инвестициях в предпринимательскую деятельность № 81-XV от 18.03.2004. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, № 64 – 66 от 23.04.2004.
2. Боди Э., Кейн А. Маркус А. Принципы инвестиций/ Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2002
3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. (пер. с англ.) – М.: Банки и биржи. 2004.
4. Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова и др. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 192 с.
6. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции/ Пер. с нем. – СПб: Питер, 2000.
7. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции / Пер. с англ. – М.:Филинь, 2006

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

А. В. БАЛЫНСКИЙ, док. эк. наук, профессор,
академик Международной академии Информатизации,
Бельцкий государственный университет имени Алеку Руссо

Certain macro economic indices of the economic development in the Republic of Moldova in 2006-2009 are examined. Problems of the world financial crisis negative influence upon the national economy are analyzed. Chronology of the world financial crisis during 2008 is presented. Dynamics of the investment activity in Balti and Chisinau municipalities in 2006-2009 is studied. Perspectives are evaluated and measures for creation of favorable investment climate and investment attraction on the municipal level and in conditions of the crisis are suggested.

Le rapport examine certains indicateurs macro-economiques du developpement economique de la Republique de Moldova pour les annees 2006-2009, les problemes de l'impact negatif de la crise financiere mondiale sur l'economie nationale. Est montre la cronologie de l'evolution de la crise financiere mondiale en 2008. Est etudiee l'activite d'investissement des municipalitees Chisinau et Balti dans la dynamique pour les annees 2006-2009. Sont estimees les perspectives et on propose des mesures pour creer un climat favorable a l'investissement et l'attrait des investissements dans la situation de crise au niveau municipal.

По итогам 2007 г., то есть до нынешнего экономического кризиса, Республика Молдова занимала 117 место из 182 стран по уровню развития человеческого потенциала. Эту позицию наша страна удерживает с 2000 года. При составлении данного рейтинга учитывались такие показатели, как уровень образования, условия жизни, средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении и ряд других факторов. Принимался во внимание также уровень эмиграции, который превышает 14 процентов.

Такой отток населения существенно влияет на благосостояние оставшегося в стране населения. Ни для кого не секрет, что значительная часть населения Республики Молдова живет за счет денежных переводов из-за границы. А для многих семей это является единственным доходом.

Мировой рейтинг человеческого развития за 2007 год возглавляла Норвегия. Наши соседи — Румыния, Россия и Украина — занимали, соответственно, 63-е, 71-е и 85-е места. Последнее место в рейтинге заняла Нигерия.

Однако эти неблагоприятные для нашей страны показатели по оценкам экспертов могут быть ухудшены в результате экономического кризиса, являющегося следствием мирового финансового кризиса.

В самый разгар мировой рецессии (конец 2008 – начало 2009 года) представители высшей государственной исполнительной власти Республики Молдова публично заявляли, что никаких ощутимых отрицательных воздействий на экономику нашей страны мировые финансовые катаклизмы не оказывают. Главный аргумент этой точки зрения состоял в том, что наша страна, якобы, «слабо интегрирована в мировую финансовую систему» и поэтому ей не грозят обвальные процессы, характерные для промышленно развитых стран Западной Европы, а также США и Японии.

Как известно, неофициальное начало мирового финансового кризиса положили события 15 сентября 2008 года, когда американский инвестиционный банк Lehman Brothers объявил о своем банкротстве. Американские СМИ назвали этот день «черным понедельником». Индекс Dow Jones уменьшился в это день на 504,48 пункта (4,42%) - до 10917,51 пункта. Индекс S&P 500 упал на 59,00 пункта (4,71%) - до отметки 1192,70 пункта, а индекс NASDAQ понизился на 81,36 пункта (3,60%) - до 2179,91 пункта. Крупное падение котировок наблюдалось и на других мировых биржах.

Очередной жертвой кризиса стал американский инвестиционный банк Merrill Lynch. Он был куплен Bank of America за 50 млрд. долларов США.

Вот краткая хронология дальнейших событий раскрутки нынешнего мирового финансового кризиса.

Уже на следующий день, 16 сентября 2008 г., наблюдалось падение фондового рынка в России. На негативном внешнем фоне, вызванном ухудшением конъюнктуры мировых фондовых рынков, и на безудержном падении нефти открытие российского рынка во вторник 16 сентября прошло с ГЭПа вниз по всему спектру ценных бумаг. К моменту приостановки торгов индекс РТС упал относительно момента закрытия биржи накануне на 6,39%, то есть до 1058,84 пункта, а индекс ММВБ понизился на 3,09%, то есть до 853,93 пункта.

17 сентября 2009 г. с 12:10 час. торги акциями на ММВБ были остановлены на неопределенный срок в связи с получением Предписания ФСФР. За время торгов потери по индексу ММВБ достигали 10%. Акции Сбербанка и ВТБ теряли по 30%. Ставки МБК для банков первого круга подсказывали до 20% годовых. Для более мелких банков - до 45% годовых. Ставки LIBOR в Европе понижались до 15%.

18 сентября 2008 г. происходит обвал банковских акций в США. Котировки банка Morgan Stanley обрушиваются на 25%, Citigroup INC - на 11%, Ultra Financials - на 15%, JP Morgan Chase - на 12%, Goldman Sachs - на 14%. Появилась информация, что Morgan Stanle ищет покупателей своего банка. В Европе банковский сектор также терял позиции.

Банк Канады, Банк Англии, Европейский Центральный банк, Федеральная резервная система (ФРС) США, Банк Японии и Швейцарский национальный банк объявили о скоординированных мерах для борьбы с финансовым кризисом. Они договорились поддержать финансовые рынки объединенными усилиями с помощью вливания в банковскую систему в общей сложности 247 млрд. долларов США.

19 сентября 2008 г. правительство США предложило пакет мер, направленных на преодоление кризиса – «Акт о чрезвычайной экономической стабилизации 2008 года», известный как «план Полсона». План министра финансов США Генри Полсона предполагал выделение 700 млрд. долларов из бюджета США для выкупа неликвидных активов.

А на следующий день, 2 сентября 2008 г., разработанный правительством США экстренный план по спасению от краха национальной банковской и финансовой систем достигает суммы в 800 млрд. долларов США. Его основным звеном являлся выкуп правительством ставших неликвидными инвестиционных облигаций американских банков и страховых компаний, которые основываются на ипотечных закладных.

7 октября 2008 г. Президент Российской Федерации Дмитрий Медведев заявил о выделении ещё 950 млрд. руб. на поддержку финансовой системы. По оценкам специалистов в области макроэкономики, эта сумма и 1 трлн. руб., экстренно выделенный государством ранее, для российской экономики были равноценны 700 млрд. долларов в масштабах экономики США.

16 октября 2008 г. цена нефти на Нью-Йоркской товарной бирже впервые за предшествовавшие 14 месяцев опустилась ниже 70 долларов США один за баррель.

30 октября 2008 г. Правительство Японии подготовило и предложило пакет дополнительных экономических мер для смягчения влияния мирового финансового кризиса и высокого курса йены на реальный сектор японской экономики.

Парламентарии Болгарии одобрили законопроект, который позволит более чем в два раза увеличить размер государственных гарантий по банковским вкладам в связи с мировым финансовым кризисом.

31 октября 2008 г. Парламент Украины принял закон о первоочередных мерах по преодолению негативных последствий финансового кризиса.

13 ноября 2009 г. появились официальные публикации статистических органов, что уровень безработицы в США в первую неделю ноября стал самым высоким с 2001 года. За одну неделю, которая закончилась 8 ноября 2009 г., 516 тыс. американцев подали документы о потере работы в социальные органы.

15 ноября 2008 г. в Вашингтоне открылся саммит руководителей крупнейших в торгово-экономическом плане стран мира - «Группы 20» - по вопросам преодоления мирового финансового кризиса и реформирование финансовой архитектуры.

16 ноября 2008 г. «Большая тройка» крупнейших американских автопроизводителей - General Motors, Ford и Chrysler - попросила у правительства США финансовую поддержку в размере 50 млрд. долларов США для преодоления последствий финансового кризиса.

19 ноября 2008 г. американские биржевые индексы продемонстрировали спад в пределах 5-7%, достигнув самого низкого с 2003 года уровня, на фоне непрекращающихся последствий мирового финансового кризиса.

27 ноября 2008 г. мировые потери от финансового кризиса составили 5 трлн. долларов США, заявил в интервью агентству Франс Пресс глава Всемирного экономического форума в Давосе профессор Клаус Шваб (Klaus Schwab).

4 декабря 2008 г. Банк Англии снизил ставку рефинансирования с 3% до 2%. Это был рекордно низкий уровень учетной банковской ставки в Великобритании с 1939 года. Снижение учетной ставки проведено для дальнейшего стимулирования экономики в условиях мирового финансового кризиса.

10 декабря 2008 г. Всемирный банк (ВБ) объявил о создании программы, обеспечивающей механизмы срочного беспроцентного кредитования наиболее бедных стран мира в условиях мирового финансового кризиса. Объем программы составит два миллиарда долларов США.

22 декабря 2008 г. Генеральный секретарь Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) Анхель Гурриа в эфире французской радиостанции BFM заявил о том, что число безработных по всему миру из-за финансового кризиса к 2010 году может увеличиться на 25 миллионов человек.

Приведенная хронология событий и фактов подтверждает, что как отдельные страны, так и мировые финансовые и политические институты предельно серьезно отнеслись к мировой финансовой рецессии. Нынешний финансовый кризис поражает своей масштабностью и скоростью распространения, что связано с высокой степенью интегрированности национальных экономик и глобализацией мировой финансовой системы. Ему присущи ярко выраженные черты не только глобального, но и регионального характера. В начальный период раскрутки мировой кризисной спирали эксперты прогнозировали весьма пессимистические сценарии на ближайшее будущее.

Дальнейшие события 2009 г. в большей их части подтвердили эти ожидания, в том числе и относительно экономики Республики Молдова. Уже в первом квартале 2009 года денежные переводы, осуществленные физическими лицами через коммерческие банки Республики Молдова, стали стремительно сокращаться, а в целом за 2009 года они уменьшились на 441,9 миллионов долларов США по сравнению с аналогичным периодом докризисного 2008 года [8, с. 4, 6].

Одновременно с этими процессами начали существенно снижаться объемы промышленного и сельскохозяйственного производства, транспортных услуг, оптовых и розничных продаж, а, в конечном итоге, это привело к значительному снижению валового внутреннего продукта (см. табл. 1).

Так, по предварительным данным Национального бюро статистики Республики Молдова, в 2009 г. ВВП сократился на 6,5% и составил 60043 млн. леев в текущих ценах.

Валовая добавленная стоимость, созданная в секторе производства товаров, снизилась на 16,1% по сравнению с 2008 г., что обусловлено значительным спадом в промышленности (- 22,4%) и сельском хозяйстве (- 10,9%). Валовая добавленная стоимость сектора услуг сократилась на 3,6%, в том числе в строительстве (- 27,6%), транспорте и связи (- 7,0%), торговле (- 2,3%). Поступления в национальный публичный бюджет налогов на продукты и импорт снизились на 8,6%, отрицательно повлияв (- 1,6%) на индекс физического объема ВВП. Снижения произошли также и по элементам использования ВВП. Объем внутреннего спроса снизился на 14%, в основном – за счет сокращения на 31,3% валового накопления основного капитала. Конечное потребление снизилось на 6%, что произошло в результате уменьшения конечного потребления домашних хозяйств на 7,9% [7, с. 16].

Все это привело в результате к существенному снижению объема инвестиций в основной капитал, что вполне объяснимо, так как в кризисных условиях обладатели накопленных ликвидностей склонны придерживать средства в ожидании дальнейшего ухудшения рыночной ситуации и деловой конъюнктуры.

Таблица 1

Отдельные макроэкономические показатели
Республики Молдова за 2004-2009 гг.

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Индекс валового внутреннего продукта, в % к 2000 г.	131,0	140,8	147,6	152,0	163,9	153,2
Объем промышленной продукции, млн. леев в % к предыдущему году	17591,1 110,2	20770,2 118,1	22370,7 107,7	26173,5 117,0	29988,4 114,6	23266,6 77,6
Инвестиции в основной капитал, млн. лей в % к предыдущему году	5140,0 141,9	7796,5 151,7	11012,3 141,2	15335,8 139,3	18123,1 118,2	10818,9 59,7
в том числе – средства иностранных инвесторов	1056,9	1440,0	2088,3	3060,2
Численность населения на конец года, тыс. чел. в % к предыдущему году	3607,4 99,7	3600,4 99,8	3589,9 99,7	3581,1 99,8	3572,7 99,8	3563,8 99,8
ВВП, леев на душу населения в % к предыдущему году	8890 116,5	10475 117,8	12483 119,2	14916 119,5	17612 118,1	16848 95,7

(Данные приведены без территории левобережья р. Днестр и г. Бендеры)

- Предварительные данные

По обновленным прогнозам Министерства экономики Республики Молдова в последующие три года молдавская экономика начнет постепенно расти. Однако эксперты считают, что в ближайшие годы экономика Республики Молдова не сможет обеспечить рекордные темпа роста экономики – для этого нет оснований.

«Внимание специалистов должен привлекать не сам факт экономического роста или его цифровые значения. Во-первых, имеет значение его качественные составляющие, во-вторых, его длительность и устойчивость в течение продолжительного периода времени. Если такой рост наблюдается после глубоких кризисов, в ходе которых происходило существенное сокращение ВВП, а условия для качественного скачка не созданы, то рассчитывать на быстрое преодоление кризиса не стоит, – считает руководитель центра стратегических исследований и реформ Галина Шаларь. – К сожалению, целей заложенных в национальных стратегиях планах развития, страна не достигла – не изменилась парадигма экономического роста, не произошли системные изменения производственного потенциала. Правительственная программа выхода из кризиса не преследует стратегических планов модернизации экономики, а нацелена на оперативное вмешательство для преодоления последствий кризиса. Поэтому для ликвидации самых очевидных препятствий для восстановления экономического роста и при наличии минимально необходимых ресурсов возможен только инерционный рост. Поэтому представленный министерством экономики прогноз выглядит вполне реалистичным. Правда, только в том случае, если вторая волна кризиса не накроет мировые рынки».

По мнению экономиста Елены Гореловой, если опираться на основные прогнозные показатели, то восстановление объемов производства докризисного 2008 г. произойдет не ранее середины 2012 г. А некоторые параметры восстановятся только к 2013 году. «В прогнозе министерства экономики заложены опережающие темпы роста импорта по сравнению с экспортом, растущее отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, медленное увеличение инвестиций, замедление темпов роста заработной платы. Другими словами, предусматривается, что экономика будет восстанавливаться и расти за счет действия «традиционных» факторов, а не модернизации производства. Примечательным с этой точки зрения является то, что согласно прогнозам, докризисный объем инвестиций в основной капитал не будет восстановлен даже в 2013 году» [7, с. 16].

Следует отметить, что такие перспективы не вселяют оптимизма в благоприятный сценарий развития молдавской экономики. Тем более, что на протяжении определенного периода времени в экономике нашей страны наблюдался заметный прирост иностранных инвестиций (см. табл.1). Страна стала более привлекательной в связи с повышением уровня лояльности налоговой политики и благоприятным отношением к инвесторам.

Кроме того, в Республике Молдова появились предпосылки для освоения новой ниши на рынке Европейского Союза. Наша страна включена в систему торговых привилегий Европейского Союза «GSP+», которая предусматривает отмену таможенных пошлин на подавляющее большинство товаров, экспортируемых в страны ЕС, а с марта 2008 г. ей предоставлены дополнительные автономные преференции. Это означает беспошлинный экспорт до 12000 наименований товаров в страны Европейского Союза.

В свою очередь, иностранные инвестиции, привлекаемые в Республику Молдова, содействуют как поддержке и развитию уже существующих, так и формированию новых отраслей экономики.

Однако в январе-марте 2010 г. предприятиями и организациями Республики Молдова за счет всех источников финансирования был освоен объем инвестиций в основной капитал в размере 880, 4 млн. леев (в текущих ценах) или 76,6% (в сопоставимых ценах) к уровню того же периода 2009 г. (см. табл. 2), что подтверждает пессимистические ожидания аналитиков.

Таблица 2

Объем инвестиций в основной капитал
в Республике Молдова в январе-марте 2010 г. [10, с. 3]

Показатели	Январь-март 2010 г.			Январь-март 2009 г.	
	реализовано млн. леев	в %% к:		в %% по сравнению с:	
		январь - март 2009 г.	всего, в т.ч. удельный вес	январь - март 2008 г.	всего, в том числе – удельный вес
Инвестиции в основной капитал – всего,	880,4	76,6	100,0	64,7	100,0
в том числе – за счет средств иностранных инвесторов	207,3	95,7	23,5	44,9	18,8

Как известно, динамику экономического развития составляют вложения в реальный сектор экономики. В нынешнее время, когда в экономике Республики Молдова отрицательные последствия мирового финансового кризиса проявляются еще вполне ощутимо, новый импульс экономическому росту, по нашему мнению, способны придать органы местной публичной власти, включая муниципальные образования, политика которых направлена на решение задач местного значения - удовлетворении потребностей населения.

Одной из важнейших форм реализации государственной политики в области повышения уровня и качества жизни населения является активизация инвестиционного процесса, как наиболее действенного механизма социально-экономических преобразований.

Материализовать задачи социально-экономического развития возможно только путем управляя инвестиционным процессом, стремясь к наиболее полной реализации объективных возможностей территории и условий деятельности предприятий. Рациональное размещение инвестиций в условиях разбалансированности экономики в территориальном аспекте, а также повышение эффективности инвестиций ускоряет экономический рост.

В этом контексте роль органов местной публичной власти для создания благоприятного инвестиционного климата и стимулирования инвестиций на управляемой территории сложно переоценить. Они лучше знают имеющиеся на территории ресурсы, кадровый потенциал, состояние и перспективы развития инфраструктуры и т.д.

Активизация собственной инвестиционной политики на районном и муниципальном уровне имеет и ряд других причин. К ним относятся, прежде всего, приграничный характер всей территории Республики Молдова – практически

все районы и муниципальные образования входят в составы еврорегионов «Нижний Дунай», «Верхний Прут», «Прут-Сирет-Днестр», взаимодействие в рамках которых все отчетливее проявляются инвестиционный интерес и стратегические инвестиционные устремления.

Другой важной причиной является преодоление несовершенства инвестиционного законодательства, регулирующего инвестиционную деятельность на районном и муниципальном уровнях. Поэтому здесь необходимы регламентирующие нормативы воздействия, которые позволят обеспечить консолидацию решений, согласованность действий, методологию экономического регулирования, учитывающая социально-экономическое положение районов и муниципиев.

Среди факторов, обуславливающих активизацию инвестиционной политики на районном и муниципальном уровне все ярче проявляются попытки создания благоприятного инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности управляемых территорий. Этот фактор выступает как экономический регулятор, позволяющий управлять развитием экономической системы, и через него - качеством жизни населения.

Мировой финансовый кризис весьма ощутимо отразился на динамике инвестиций как по стране в целом, так и на местном уровне, что подтверждается данными в нижеследующей таблице (см. табл. 3) на примере муниципиев Кишинев и Бельцы.

Таблица 3

*Инвестиционная активность муниципиев Кишинев и Бельцы
(динамика инвестиций в основной капитал) за 2004-2009 гг.*

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
1. Инвестиции в основной капитал в муниципии Кишинев, млн. лей	2822,2	4389,0	6353,0	8535,5	10870,0*	6490,0
<i>в % к предыдущему году</i>	<i>149,3</i>	<i>155,5</i>	<i>144,7</i>	<i>134,4</i>	<i>127,4</i>	<i>59,7</i>
2. Численность населения муниципия Кишинев на начало года, чел.	779900	716700	778900	780300	785087	786300
3. Инвестиции в основной капитал в муниципии Бельцы, млн. лей	349,2	415,3	746,2	742,5	938,9*	466,4
<i>в % к предыдущему году</i>	<i>172,3</i>	<i>118,9</i>	<i>179,7</i>	<i>99,5</i>	<i>126,5</i>	<i>49,7</i>
4. Численность населения муниципия Бельцы на начало года, чел.	149000	127600	148100	147100	148114	148200
5. Инвестиции, приходящиеся на душу населения, тыс. леев						
5.1. В целом по Республике Молдова	1,4	2,2	3,1	4,3	5,1	3,3
5.2. В муниципии Кишинев	3,6	6,1	8,2	10,9	13,8	8,3
5.3. В муниципии Бельцы	2,3	3,3	5,0	5,0	6,3	3,1

Так, объем инвестиций в основной капитал в 2009 г. в Республике Молдова и муниципии Кишинев сократился по сравнению с докризисным 2008 г. на 40,3%, а в муниципии Бельцы – больше, чем вдвое (на 50,3%). Примечательно, что объем инвестиций, приходящийся на душу населения, в муниципиях Кишинев и Бельцы существенно превышают аналогичный показатель, рассчитанный по республике в целом. Однако, если объем инвестиций на 1 человека в муниципии Кишинев превышает аналогичный показатель по стране в целом за период 2004-2009 гг. примерно в 2,5 раза, то в муниципии Бельцы это превышение значительно скромнее, а именно, в 2004 г. – на 64,3%, в 2008 г. – только на 23,5%. Более того, в 2009 г. объем инвестиций, приходящийся на душу населения, в муниципии Бельцы был зафиксирован на 6,1% меньше, чем по Республике Молдова в целом и в 2,7 раза меньше, чем в муниципии Кишинев.

Этому есть свое объяснение. Дело в том, что в национальной экономике муниципий Кишинев занимает 73,9% в удельном весе. Здесь сосредоточено 65,8% всех предприятий, зарегистрированных в Республике Молдова, в столице сконцентрировано 41,6% рабочих мест, имеющихся в стране, а на промышленных предприятиях Кишинева вырабатывается 39,3% объема промышленной продукции. Кроме того, объем инвестиций в основной капитал в муниципии Кишинев составляет около 60%, а объем иностранных инвестиций – более 80% от соответствующих показателей по Республике Молдова в целом [9, с. 14].

Однако, за столь впечатляющими цифрами муниципия Кишинева кроется слабость географической диверсификации национальной экономики и ее гипертрофированная структура. Одновременно, наблюдается заметное отставание развития экономики и инфраструктуры муниципия Бельцы не только от темпов развития столичного мегаполиса, превышающего по численности населения муниципий Бельцы более чем в пять раз. Находящихся примерно в одной и той же «весовой категории» с Бельцами такие муниципальные образования в соседних странах, как Сучава и Ботошаны (Румыния) или Черновцы и Винница (Украина), показывали в течение последних 10 лет завидную динамику своего развития и в, частности, по объему привлекаемых в муниципальную экономику и городскую инфраструктуру инвестиций. Абстрагировавшись от специфики национальных экономик Румынии, Украины и Республики Молдова, следует признать, что отставание муниципия Бельцы обусловлено не только этими особенностями – многое зависит и от других факторов.

Попытки управления факторами, влияющими на инвестиционную деятельность, обуславливают необходимость активного воздействия со стороны органов местного самоуправления. Важным моментом в формировании инвестиционного климата является общегосударственная политика и политика органов местного публичного управления. Паритет интересов требует от них консолидированных усилий по созданию благоприятного инвестиционного климата. Это возможно посредством обеспечения органами власти всех уровней стабильности и преемственности,

нормативно-правового регулирования, соответствующего налогообложения и финансовых взаимоотношений, синхронизированного развития различных объектов инфраструктуры и рынка труда.

Одной из приоритетных задач, стоящих перед органами местной публичной власти, должно стать расширение возможностей и стимулирование предприятий всех форм собственности к осуществлению инвестиций, созданию рабочих мест и расширению бизнеса. Речь идёт не только об увеличении объемов инвестиций, но и об инновационном развитии, повышении производительности труда, что представляет основное условие обеспечения устойчивого экономического роста. Инвестиционная привлекательность муниципия, района, благоприятный инвестиционный климат на этих территориях выгоден не только предприятиям, но и обществу в целом, так как способствует повышению благосостояния населения.

Как известно, инвестиционный климат – это своеобразный экономический регулятор, который, с одной стороны, позволяет управлять развитием экономической системы, а с другой стороны - качеством жизни населения. Развитие экономической системы обуславливает соответствующие изменения в различных сегментах рынка. А это, в свою очередь, изменяет структуру и объемы налоговых поступлений, что влияет на бюджеты различных уровней – местные и государственный. Иначе говоря, инвестиционный климат определяет основные условия для разработки инвестиционной политики и, в то же время, является ее результатом.

Инвестиционная политика, выступающая как совокупность различных мероприятий, воздействует на отдельные составляющие инвестиционного климата, которые определяются двумя наиболее значимыми характеристиками – инвестиционной привлекательностью и инвестиционной активностью.

Инвестиционная привлекательность района, муниципия или отдельно взятой примэрии определяет условия инвестиционной деятельности в их различных отраслях, а объем привлеченных инвестиций характеризует инвестиционную активность.

В составе инвестиционной привлекательности территориального образования выделяется инвестиционный потенциал – совокупные объективные возможности и способности, которыми обладает орган местной публичной власти и которые способствуют реализации инвестиционной политики на данном уровне социально экономического развития государства.

Органы местного самоуправления располагают реальными возможностями существенно влиять на инвестиционный климат территории. Важное направление инвестиционной политики муниципального образования – маркетинг территории, то есть улучшение ее «инвестиционного имиджа» в глазах потенциальных инвесторов.

Первый шаг маркетинга территории – создание информационного поля, необходимого инвесторам для принятия решений. Как показывает практика, наиболее эффективный инструмент в данном случае – инвестиционный паспорт муниципального образования – комплексный информационный бюллетень, рассчитанный на конкретную аудиторию – потенциальных инвесторов.

Инвестиционная привлекательность территориальных образований в Республике Молдова может быть существенно усилена возможностями ерорегионального сотрудничества.

Инвестиционный потенциал муниципального образования определяется его природными, накопленными финансовыми ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом.

По-нашему мнению, ключевыми элементами инвестиционной политики муниципального образования должны быть следующие векторы деятельности:

1. Правовой, включающий в себя разработку и принятие пакета нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционный процесс; предоставление гарантий сохранности частного капитала; выдачу гарантий и поручительств коммерческим банкам, финансирующих инвестиционные проекты; процедуры защиты интересов инвесторов;
2. Организационно-структурный, направленный на создание организационных структур по поддержке инвестиционной деятельности; содействие становлению институтов ерорегиональной инвестиционной инфраструктуры в рамках Еврорегиона «Верхний Прут»; содействие становлению свободных экономических зон;
3. Инженерно-экономической экспертизы, включающий в себя технико-экономические обоснования (ТЭО) проектных решений, проведение инженерной и архитектурной экспертизы, надзор и сопровождение инвестиционных проектов;
4. Стимулирующий, предусматривающий предоставление налоговых преференций и льгот, отсрочек по налоговым и арендным платежам, нефинансовых стимулов; предоставление льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, находящимися в муниципальной собственности;
5. Финансово-ресурсный, заключающийся в использовании ресурсов Совместной рабочей программы «Румыния-Украина-Республика Молдова 2007-2013», Программы ЕС «Восточное партнерство» и других международных программ развития; использовании средств фонда регионального развития в рамках Национальной программы регионального развития; мобилизации средств населения посредством выпуска муниципальных ценных бумаг; использование для инвестиционных целей временно приостановленных строек и объектов, находящихся в муниципальной собственности.

Предлагаемые нами меры позволят придать процессу формирования инвестиционной привлекательности муниципального образования целенаправленность, комплексный характер, логическую стройность и эффективность.

Литература

1. Закон Республики Молдова об инвестициях в предпринимательскую деятельность №81-XV от 18.03.2004 г. In: Monitorul oficial al Republicii Moldova, 23 apr. 2004, (nr. 64-66), p. 7 - 15.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2008. = Statistical Yearbook of the Republic of Moldova. Ch., 2009. 570 p.
3. Integrarea europeană și competitivitatea economică. Simpoz. Int., (2004; Ch.). Ch.: Dep. Ed.-Poligr. al ASEM, Vol. 1. 372 p.
4. Ricq, Ch. Manual de cooperare transfrontalieră. Ed. Regia Autonomă „Monitorul Oficial”. București, 2000. 304 p.

5. România și Republica Moldova. Potențialul competitiv al economiilor naționale. Posibilități de valorificare pe piața internă, europeană și mondială. Acad. Română. Inst. Național de Cercetări Economice. Centrul de Inf. și Docum. Economică. București, 2004. 1310 p.
6. Матеріали семінарів «Громадський моніторинг розпорядчої діяльності місцевого самоврядування України, Республіки Молдова та Румунії щодо їх адаптації до вимог ЄС» (за фінансовою підтримкою Дирекції програми Схід-Схід: партнерство без кордонів Міжнародного фонду «Відродження»). Чернівці: Віддруковано в друкарні Видавничого дому «Букрек», 2008 р. 60 с.
7. Коваленко, И. Валовой внутренний продукт: минус 6,5 процентов. В: Экон. обозрение, 19 марта, 2010, р. 16.
8. Денежные переводы из-за границы (статистическая информация). В: Экон. обозрение, 12 февраля, 2010, р. 4, 6.
9. Фомин, И. Бизнес в большом городе. В: Экон. обозрение, 19 марта 2010, р. 14.
10. Инвестиции в основной капитал (статистическая информация). В: Экономическое обозрение, 07 мая 2010, р. 3.

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ЭФФЕКТИВНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПАСПОРТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Андрей БАЛЫНСКИЙ, док. эк. наук, профессор,
академик Международной академии Информатизации,
Международная Ассоциация малого и среднего бизнеса „Small Euro Business”,
мун. Бельцы, Республика Молдова

Сергей КУЛИБАБА, начальник отдела по привлечению
и администрированию инвестиций Примэрии мун. Бельцы

Since many methodical positions on investment domain came up for the Republic of Moldova relatively recently, in given work are analysed the base aspects of the value and structured contents of the investment passport of the municipality, is cited an instance on development and practical introduction, as well as questions to important urgency and prospects of the use of this investment's instrument for stimulation of the economic development of Balti municipality.

Поразивший мир финансовый, а вслед за ним - экономический кризис, несмотря на прогнозы ряда экспертов о его возможном преодолении в сжатые сроки, пока остаётся серьезной опасностью как для индустриально развитых, так и для развивающихся стран. Многие крупные банки и промышленные концерны мира понесли огромные убытки и потери, а отдельные даже разорились, десятки миллионов людей лишились работы. Разрушительное воздействие мирового финансового кризиса хотя и несколько ослабло, но окончательно все еще не остановлено

Не обошел стороной экономический кризис и муниципий Бельцы, где наблюдается падение объемов производства, рост безработицы и снижение реальных доходов населения. Так, например, в 2009 году промышленными предприятиями муниципия было произведено промышленной продукции на сумму 2403,7 млн. леев в действующих ценах, а в сопоставимых ценах – это на 20 % ниже, чем за докризисный 2008 год.

Из-за неустойчивого финансово-экономического положения многие экономические агенты муниципия в течение прошлого года вынуждены были сокращать количество рабочих мест. Так, по состоянию на 01.01.2010 г. на предприятиях и в организациях (с численностью 20 и более работников) работали 36389 человек, а в 2006 году - 37592 человек. То есть, количество занятого населения уменьшилось за этот период на 1203 человека, что равноценно достаточно крупному по местным меркам предприятию.

До 2008 года состояние экономики и социальной сферы муниципия Бельцы характеризовалось стабильностью и, если не значительным, то постоянным ростом показателей социально-экономической сферы и развитием инфраструктуры. Однако вследствие негативного влияния мирового финансового кризиса реальный сектор экономики муниципия за 2009 год по сравнению с 2008 годом характеризуется негативной динамикой основных экономических показателей, в том числе и в области привлечения *инвестиций*, источниками которых служат, прежде всего, средства экономических агентов, а также государственного и муниципального бюджетов.

В инвестиционной политике на территории муниципия Бельцы до 2008 года наблюдалась устойчивая тенденция роста объема инвестиций. Так, в 2006-2008 годах объемы инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составили 2503,6 млн. леев, что в расчете в среднем за один год составляло 834,5 млн. леев. По предварительным данным статистических органов за 2009 год объем инвестиций в основной капитал был освоен в сумме 466,4 млн. леев, или на 45,8% ниже по сравнению с предыдущим годом. Из-за мирового финансового кризиса особенно резко сократились прямые иностранные инвестиции. Если в 2006 году иностранные инвестиции в муниципии Бельцы составляли 258,4 млн. леев, то в 2009 они снизились на 200,8 млн. леев и составили всего лишь 57,6 млн. леев.

Принимая во внимание, что кризис национальной экономики пока еще полностью не преодолен, рассчитывать на инвестиции на местном уровне из средств национального бюджета практически не приходится. В этих условиях важнейшим источником финансовых поступлений и стимулятором экономической активности должны быть «внешние» по отношению к муниципию инвестиции - как отечественные, так и зарубежные. На практике эта задача пока что решается с трудом. Причин тому существует целый ряд, но главными среди них, по-нашему мнению, являются следующие обстоятельства.

Во-первых, Республика Молдова является страной с высоким инвестиционным риском. Это обусловлено такими факторами как нестабильная политическая ситуация, частые смены высшего руководства, несовершенство законодательной базы, в том числе регулирующих региональные инвестиции и налоги, высокая степень коррумпированности и т.п.

Во-вторых, периферийные по отношению к столице территории далеко не всегда обладают высокой инвестиционной привлекательностью, то есть, не способны обеспечивать возможность получения высоких прибылей при низких инвестиционных рисках.

В-третьих, инвестиционный «голод», вызванный указанными выше факторами, определяет острую конкуренцию районов и муниципалитетов между собой за доступ к инвестициям, особенно к тем, которые находятся под патронажем центрального правительства.

И, наконец, причины, характерные для молдавской экономической ситуации в целом — высокие процентные ставки банковских кредитов, низкая инновационная составляющая в программных документах приходящих к власти правительств и, как следствие этого - отсутствие ясных долгосрочных перспектив развития экономики страны в целом.

Но, несмотря существующие проблемы, органы местного самоуправления, по-нашему мнению, всё же располагают определенными возможностями существенно влиять на инвестиционный климат управляемых ими территориями. Например, через маркетинг территории, то есть путем улучшения «инвестиционного имиджа» в глазах потенциальных инвесторов.

Первый шаг в проведении маркетинга территории – это создание своеобразного информационного поля, необходимого инвесторам для принятия решений об инвестировании. Как показывает практика, наиболее эффективным инструментом в данном случае выступает *инвестиционный паспорт муниципального образования*, представляющий собой комплексный информационный бюллетень, рассчитанный на вполне конкретную и целевую аудиторию – потенциальных инвесторов.

Наиболее востребованными со стороны инвесторов структурными разделами инвестиционного паспорта являются:

1. Общие сведения о муниципальном образовании;
2. Параметры социально-экономического развития муниципалитета: уровень жизни, состояние экономики, местный бюджет, рынок труда, развитость городской инфраструктуры;
3. Перспективы развития муниципалитета. Прогнозные характеристики. Концепция развития муниципалитета;
4. Инвестиционная инфраструктура: транспорт, телекоммуникации, финансовый сектор, рынок недвижимости, производственная, инженерная, научно-образовательная, социальная и гостиничная инфраструктура;
5. Нормативно-правовые акты, регламентирующие инвестиционный процесс как на общегосударственном, так и на местном уровне;
6. Процедуры организации и функционирования бизнеса;
7. Предложения по инвестиционным проектам;
8. Контактная информация.

Разрабатывая инвестиционный паспорт, муниципалитет заявляет о себе как о партнере для участия в инвестиционной деятельности. Одновременно оказывается информационная поддержка местным предприятиям, реализующим инвестиционные проекты.

На данный момент практика разработки инвестиционных паспортов муниципальными образованиями широко используется во многих странах СНГ. Исследуем некоторые результаты внедрения данного инструмента инвестиционной политики на примере муниципальных образований Российской Федерации.

В настоящее время в России наблюдается жесткая конкуренция между отдельными регионами за привлечение внешних инвестиций. Субъекты Российской Федерации существенно различаются между собой по уровню развития инфраструктуры, бизнес - потенциалу, условиям, созданным для деятельности инвесторов, а также местным инвестиционным рискам. В конкурентной борьбе выигрывают те субъекты, которые создают наилучшие условия для деятельности инвесторов и ведут активную PR - кампанию по информированию потенциальных деловых партнеров об условиях ведения бизнеса в регионе.

Наиболее оптимальным средством, демонстрирующим инвестиционный потенциал муниципального образования и содержащим комплексную информацию по всем вопросам, интересующим инвестора, является «Инвестиционный паспорт муниципального образования». Основная идея этого документа состоит в том, чтобы предоставить инвестору весь набор информации (в том числе о региональном инвестиционном климате), требуемой для принятия им решения об инвестировании в данном регионе.

Какой реальный эффект даёт разработка и использование инвестиционного паспорта может быть наглядно продемонстрировано на примере Борского района Нижегородской области, который уже в 1998 году занял первое место в России по объему внешних (иностраннных) инвестиций на душу населения.

Борский район расположен в центральной части Нижегородской области и относится к нижегородскому Заволжью. По территории это один из самых больших районов области – его площадь составляет 356 тыс. га. В середине 1990-х гг., на момент начала реализации практики использования инвестиционного паспорта для стимулирования инвестиционной привлекательности, Борский район был разделен на 24 административные единицы: 1 городская администрация, 6 поселковых и 17 сельских. Численность населения района составляла 130,5 тыс. человек. Административный центр района – город Бор с населением 64 тыс. человек. Трудности экономического развития Борского района в 1990-х гг. были характерны для большинства российских малых городов и сельских территорий: слабая законодательная защита инвестиций, плохо поставленная работа по привлечению и удержанию инвесторов, отсутствие четкого определения собственности и собственников и др.

Органы местного самоуправления в Борском районе вовремя осознали серьезность данных угроз и стали прибегать к элементам инвестиционной политики в управлении районом.

Разработка и реализация инвестиционной политики района (в рамках которой разработан инвестиционный паспорт) находятся в рамках полномочий районных органов местного самоуправления. В составе районной администрации административные и организационные функции по внедрению и функционированию инвестиционного паспорта были возложены на отдел экономики и прогнозирования.

Основными постулатами, из которых исходила районная администрация при начале работ по привлечению инвестиций, были следующие:

- необходимо проводить активную работу со стороны администрации по привлечению и удержанию инвесторов (по словам работников администрации: «Инвесторы не стучат в дверь и даже не стоят за нею. С ними надо целенаправленно работать для того, чтобы они пришли»);
- так как инвестор хочет точно знать, где границы его возможностей и ограничений, необходима разработка четких «правил игры» на местном рынке инвестиций (в частности, необходимо нормативно-правовое обеспечение инвестиционного процесса, четкое обозначение границ собственности, ее владельца, обременений и ограничений на использование);
- благоприятный инвестиционный климат может быть создан самой администрацией через следующие действия: 1) информирование инвесторов о потенциальных объектах для инвестирования (разработка инвестиционного паспорта); 2) оказание всесторонней муниципальной поддержки всем инвестиционным проектам (не только крупным или зарубежным) и создание (совместно с областной администрацией) режима наибольшего благоприятствования приоритетным проектам.

Основываясь на вышеперечисленных факторах, были внимательно продуманы и внедрены следующие поэтапные мероприятия:

1. Разработка нормативно-правовой базы для создания информационной базы данных по муниципальной недвижимости;
2. Разработка мероприятий по муниципальной поддержке действующих предприятий района, осуществляющих инвестиционные программы;
3. Сдача инвестиционных участков в аренду и создание территориально-промышленных зон;
4. Разработка совместно с Институтом экономики города комплексной программы социально-экономического развития Борского района;
5. Совершенствование полного пакета документов, регламентирующих инвестиционную деятельность, обязательства и порядок взаимодействия администрации и инвесторов.

При составлении инвестиционного паспорта работники муниципалитета, разрабатывавшие данный документ для Борского района, придерживались следующих способствующих успеху рекомендаций:

- инвестиционный паспорт должен быть *ориентирован на конкретную аудиторию – потенциальных инвесторов*. Его цель – не просто освещать ситуацию в городе, а содействовать привлечению инвестиций;
- *при изложении следует соблюдать баланс фактов и комментариев*. Уход в любую из крайностей приведет либо к недостаточной информативности, либо к избыточной описательности, «размытости» документа;
- *информация должна излагаться ясным, понятным и доступным языком*. В частности, следует, по возможности, избегать узкоспециальной или сугубо научной лексики; а в тех случаях, когда подобные термины необходимы, их значение изначально целесообразно пояснять.

Показатели эффекта от внедрения инвестиционного паспорта в Борском районе

Наименование показателей	1999 г.	2000 г.	2001 г.	8 месяцев 2002 г.
Рост объемов производства (млн. руб.)	172,6	225,4	637,6	584,6
Рост налоговых поступлений в местный бюджет (млн. руб.)	20,0	32,7	66,2	52,4

Результатом целенаправленной работы администрации в области привлечения инвестиций, включающей в себя, в том числе, разработку и внедрение инвестиционного паспорта, стало то, что в Борском районе в 1999 году произошло значительное увеличение объема иностранных инвестиций, достигнут рост объемов производства и, как следствие, рост налогооблагаемой базы и отчислений в местный бюджет. В период с 1998 по 2001 год объемы производства выросли более чем в 3,5 раза, а рост налоговых поступлений – более чем в 3 раза (см. вышеприведенную таблицу, а также рис. 1 и 3).

До 2000 года инвесторы в условиях макроэкономической неопределенности и нестабильности были более осторожны, а в 2000-2001 гг. произошел даже спад иностранных инвестиций, что было связано, в первую очередь, с негативными последствиями регионального валютно-финансового кризиса 1998 года.



Рис. 1. Рост объемов производства в Борском районе

Однако благодаря активным действиям администрации и применению инвестиционного паспорта доверие инвесторов было восстановлено, и в 2002 году объемы иностранных инвестиций вышли на докризисный уровень. Следует еще раз отметить, что в 1998 году Борский район занял первое место в Российской Федерации по объему внешних (иностраннных) инвестиций на душу населения.



Рис. 3. Рост налоговых поступлений в местный бюджет Борского района

Но для того, чтобы инвестиционный паспорт стал действительно эффективным инструментом в привлечении инвестиций нужно учесть и существующие проблемы по его разработке и внедрению, так как это достаточно новый для Республики Молдова инструмент инвестиционной политики. С новизной данного инструмента связаны и основные проблемы его внедрения, а именно:

- *слабая информированность муниципальных властей о назначении и преимуществах использования инвестиционного паспорта муниципалитета*, которая выражается в том, что нередко за инвестиционный паспорт выдается описание социально-экономического положения или бизнес-профиль. Инвестиционный паспорт в отличие от упомянутых документов содержит вполне конкретную и детальную информацию об инвестиционных возможностях муниципалитета;

- *ограниченность финансовой базы местной власти*. Когда большая часть собираемых в бюджет средств направляется на исполнение самых неотложных обязанностей и когда бюджеты развития являются скорее чисто номинальными, обоснование выделения средств на разработку инвестиционного паспорта (который относится именно к инструментам развития) сильно затруднено. Как показывает опыт, основная часть затрат (как временных, интеллектуальных, так и финансовых) приходится на создание информационной базы данных по муниципальной недвижимости.

Разработка инвестиционного паспорта муниципалитета требует организации системы сбора и анализа информации по социально-экономическому развитию, постоянного мониторинга бизнес-среды и инвестиционных предложений, а также создания информационной базы данных по имеющимся инвестиционным площадкам (объектам приложения инвестиций).

Сложность данной работы, и, соответственно, затраты на ее проведение, повышаются в связи с тем, что в муниципалитетах отсутствуют наработки по созданию информационных баз данных, содержащих полную и объективную информацию, необходимую для составления инвестиционного паспорта. Другую, значительно меньшую часть издержек, составляют расходы на разработку, создание и подготовку печатного варианта инвестиционного паспорта, а также подготовка его электронного варианта и размещение адаптированной информации в Интернет-сети.

Основным способом решения данных проблем является изучение успешного опыта других муниципалитетов;

- дефицит квалифицированных кадров в области анализа инвестиций на муниципальном уровне.

Одним из возможных путей решения данной проблемы является привлечение внешних организаций, специализирующихся на разработке инвестиционных стратегий и паспортов. Однако услуги таких организаций, как правило, достаточно дороги. Другая возможность заключается в привлечении специалистов местных крупных предприятий.

Данный подход является более предпочтительным, так как способствует большему вовлечению местного бизнес-сообщества в решение задач продвижения муниципалитета как территории, благоприятной для ведения бизнеса (в Борском районе пошли именно по такому пути. К обсуждению структуры инвестиционного паспорта района там привлекались как инвесторы, уже начавшие свою деятельность на территории района, так и те, кто только проявил заинтересованность в организации здесь производства. В то же время соответствующие специалисты районной администрации изучали положительный российский и зарубежный опыт в разработке инвестиционного паспорта муниципального образования в ходе обмена делегациями, командировок, стажировок и презентаций инвестиционных проектов).

Таким образом, с учетом оценки результатов отрицательного влияния мирового финансового кризиса на экономику муниципалитета Бельцы, исследования базовых аспектов значения и структурного содержания инвестиционного паспорта муниципального образования, а также изучения практического опыта по разработке и внедрению инвестиционного паспорта в инвестиционной политике на примере муниципальных образований других стран, мы можем сформулировать следующие выводы и предложения:

1. Актуальность привлечения инвестиций в муниципалитет Бельцы является неоспоримой. В настоящее время муниципалитет испытывает острый дефицит средств финансирования программ развития. В данной ситуации применение положительного опыта по разработке и внедрению инвестиционного паспорта муниципалитета может стать важным элементом в процессе привлечения инвестиций;

2. Разработка и внедрение инвестиционного паспорта муниципалитета находятся в рамках полномочий муниципальных органов местного самоуправления;

3. Инвестиционный паспорт должен быть жестко привязан к генеральному плану и принятой концепции развития муниципалитета, а также к стратегическому плану его социально-экономического развития;

4. Инвестиционный паспорт, как элемент инвестиционной политики муниципалитета, выполняет четко определенную задачу продвижения на внешний (по отношению к муниципалитету) уровень – к потенциальным внешним инвесторам. Поэтому перед его разработчиками стоит сложная задача максимально эффективно проинформировать внешнюю бизнес-среду о возможностях муниципалитета в области инвестиций. Здесь особенно важно понимать, что

детальное описание предлагаемых к инвестированию объектов собственности (земельных участков, строений, оборудования) отличает инвестиционный паспорт от инвестиционного и бизнес-профиля муниципалитета;

5. Составление инвестиционного паспорта муниципалитета должно быть не разовым мероприятием, а должно строиться на регулярной основе путем постоянного обновления представляемой информации. Для выполнения данной задачи необходимо организовывать периодический сбор достоверной статистической информации о состоянии экономики муниципалитета, определять потенциально возможные области и объекты для инвестирования, проводить SWOT-анализ выбранных областей и субъектов инвестирования, оценивать возможные затраты и ожидаемые результаты, а также способы участия в этих процессах профильных подразделений администрации, советников муниципалитета и специалистов государственного университета.

По нашему мнению, эти выводы и предложения могут быть полезными и эффективными как в процессе разработки инвестиционного паспорта муниципалитета Бельцы, так в ходе его дальнейшего применения.

Литература

1. Закон Республики Молдова об инвестициях в предпринимательскую деятельность №81-XV от 18.03.2004 г. In: Monitorul oficial al Republicii Moldova, 23 apr. 2004, (nr. 64-66), p. 7 - 15.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2008. = Statistical Yearbook of the Republic of Moldova. Ch., 2009. 570 p.
3. Постановление правительства Республики Молдова № 1288 от 09.11.2006 об утверждении Стратегии по привлечению инвестиций и продвижению экспорта на 2006-2015 гг. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 24 ноя. 2006, (nr. 181-183).
4. Инвестиционная политика на территории муниципалитета образования/ Под общ. ред. В.И. Шеина. - М.: РИЦ "Муниципальная власть", 2001.
5. Никонов, Ю.С., Методические рекомендации по формированию и реализации инвестиционной стратегии муниципалитета образования, Москва, 2005
6. Сайт Инвестиционные возможности России - <http://www.ivr.ru>
7. Официальный сайт городской администрации Борского района - www.borcivry.ru .

ЕВРОРЕГИОН «ВЕРХНИЙ ПРУТ» КАК ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ УКРАИНЫ, РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И РУМЫНИИ

Сергей ГАКМАН, кандидат исторических наук,

Черновицкий региональный центр переподготовки и повышения квалификации работников органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных предприятий, учреждений и организаций (Украина)

The article analyses potential of economic cooperation of border administrative units of Ukraine, the Republic of Moldova and Romania which are members of the Euro-region "Upper Prut". The author demonstrates benefits of trans-border cooperation in the interests of European integration in whole as well as economic development of some territories in particular including initially depressing ones in their potential due to border location.

The author gives detailed description of the central authorities' participation in the process of the euro-region formation as well as main goals of euro-region and partnership mechanisms within its frameworks.

Although the euro-region does not influence on the replenishment of accumulation of local and state budgets yet, some interesting perspectives have appeared after Romania's entry to the European Union. Because of opened access to the huge European market and to the EU advanced technology plus management traditions as well as due to the growing trust to the country from the other EU and NATO members, Romania obtained a possibility for dynamic socio-economic development through positive changes in its investment climate. At the regional level Romania will be using resources from EU Structural Funds in order to equalize existing misbalances in territories development. "Neophytes" of the European Union including Romania are interested in support of trans-border ties with their eastern neighbors in particular with the aim to maintain the economy of border administrative units.

Интеграция в цивилизованное европейское сообщество предполагает проведение активной политики добрососедства. Если добрососедство фиксирует характер взаимоотношений с государствами-соседями, то региональное сотрудничество акцентирует внимание на механизмах упрочения добрососедских отношений. Региональное сотрудничество призвано заполнить эти отношения постоянно растущим потенциалом взаимодействия и взаимозависимости.

Наиболее высокий уровень институционализации среди всех форм регионального трансграничного сотрудничества на уровне местных органов власти имеют еврорегионы. Они способствуют решению, по крайней мере, двух принципиальных задач. Первая - приведение субъектов объединенной Европы к формам наиболее приемлемым для их экономической (в широком смысле слова) самодостаточности. Вторая – это отработка механизма сотрудничества и взаимодействия, как характерная для уже существующих технологий в Евросоюзе. Установление такого типа сотрудничества в рамках соответствующей деятельности европейских институтов, обеспечивает для них постоянное соотношение с современными европейскими стандартами. То есть страны Юго-восточной Европы получают возможность мягкой интеграции в европейские структуры, не в нарушение привычного для них контекста.

В этом контексте трансграничное сотрудничество в целом и еврорегионы, в частности, призваны стимулировать не только экономический рост и жизненный уровень территорий, расположенных в периферийных зонах государств, но и преодоление взаимной подозрительности в межгосударственных отношениях, доставшееся от прошлого, превратиться в инструмент защиты и развития национальных меньшинств по обе стороны границы. И чем больше государств будут задействованы в эту форму сотрудничества, тем ближе мы будем к объединенной Европе, тем меньше будет существовать опасность появления новых разделительных линий на континенте.

Создание еврорегионов не только способствует приведению наших стран к формам наиболее приемлемым для их экономической самодостаточности, но и позволяет отрабатывать механизмы сотрудничества и взаимодействия, характерные для уже существующих технологий в Евросоюзе. Это позволит нашим странам – по выражению исследователя из Республики Молдова Владимира Брутера – «мягко» интегрироваться в общую Европу, не нарушая привычный для себя контекст развития [3, с. 21].

Как известно, определяющей идеей еврорегионального движения, которое было основано в середине 50-х годов, то есть, почти одновременно с формированием Европейского содружества, было улучшение уже существующих механизмов взаимодействия между отдельными территориальными единицами и национальными образованиями, а также ликвидация существующих препятствий и барьеров в торгово-экономической и во всех других связанных с ней сферах.

Одновременно с генеральной линией процесса формирования сегодняшнего Европейского содружества создавался дополнительный «диссипативный» канал, через который так называемая «отрицательная энергия» пограничной напряженности, межнациональных недоразумений и экономических разногласий должны были превращаться в новые механизмы сотрудничества, во взаимовыгодное трансграничное инвестирование. Вместе с тем, данный процесс стимулирует также культурное, научно-образовательное сотрудничество, межнациональное общение, содействуя, таким образом, основному общеевропейскому процессу.

Еще в 1958 г. был создан первый еврорегион на базе приграничных территорий на немецко-голландской границе. В 1971 г. был заключен Договор о создании Ассоциации пограничных европейских регионов со штаб-квартирой в Бонне. В 1973 г. состоялась Конференция морских периферийных регионов, основные идеи которой были реализованы созданием в 1981 г. Европейской хартии побережья (в которой принимают участие 29 регионов с 9 государств).

Сегодня в Европе существуют более 30 таких структур регионального сотрудничества. Например, только возле восточной границы Германии, федеральная структура которой облегчает эту форму сотрудничества, действует 8 еврорегионов. В 1991 г. был создан польско-чехо-германский еврорегион «Ниса» [14]. Среди первых трансграничных образований при участии областей Украины были польско-украинско-белорусский еврорегион «Буг» и Карпатский еврорегион. При этом Карпатский еврорегион, который был образован в 1990-1991 гг. на базе разработанных венгерских и польских проектов, является первой организацией такого типа, в котором, вместе с регионами Венгрии, Польши, Словакии и, с недавних пор, Румынии, принимают участие и пограничные области Украины (Львовская, Закарпатская, Ивано-Франковская и Черновицкая).

На завершающем этапе переговоров касательно заключения украинско-румынского базового политического договора румынская сторона выступила инициатором включения в текст договора пункта о поддержке создания двух еврорегионов «Верхний Прут» и «Нижний Дунай». Впоследствии вышеупомянутая инициатива отобразилось в статье 8 Договора об отношениях добрососедства и сотрудничества между Украиной и Румынией, подписанного в г. Констанца 2 июня в 1997 г.

В ней, в частности, отмечалось: «Договорные стороны в соответствии с положениями Европейской Рамочной Конвенции о трансграничном сотрудничестве между территориальными общинами или властями будут поощрять и поддерживать непосредственные контакты и взаимовыгодное сотрудничество между административно-территориальными единицами Украины и Румынии, в частности в пограничных зонах. Они также будут способствовать сотрудничеству между административно-территориальными единицами обоих государств в рамках существующих, а также вновь создаваемых еврорегионов «Верхний Прут» и «Нижний Дунай», к участию в которых могут приглашаться административно-территориальные единицы других заинтересованных государств. Договорные Стороны будут действовать в рамках включения этого сотрудничества в рамки соответствующей деятельности европейских институций» [8].

Проблема создания еврорегионов «Верхний Прут» и «Нижний Дунай» обсуждалась также на встрече Президентов Украины, Республики Молдова и Румынии, состоявшейся 3-4 июля 1997 г., на которой было принято решение о присоединении к вышеуказанным еврорегионам пограничных административно-территориальных единиц Республики Молдова. Эта проблема нашла свое отображение также в Заявлении Президентов Украины, Республики Молдова и Румынии относительно трехстороннего сотрудничества от 3 июля в 1997 г.

В частности, в статье 5 отмечалось: «Поддерживать инициативы и проекты при участии трех государств, в частности, развитие трансграничного сотрудничества, прямых связей между территориально- административными единицами, создание еврорегионов «Нижний Дунай», «Верхний Прут», а также точечной свободной экономической зоны в районе Рени-Галац-Джурджулешть».

Этому вопросу были посвящены также две статьи Протокола о трехстороннем сотрудничестве между правительствами Украины, Республики Молдова и Румынии, подписанного в рамках этой же встречи, а именно – статья 2 III-го раздела: «Вместе с заинтересованными ведомствами на центральном и местном уровнях [Стороны] определяют конкретные мероприятия в рамках общих программ по претворению в жизнь договоренностей относительно развития еврорегионов «Нижний Дунай» и «Верхний Прут», а также точечной свободной экономической зоны в районе Рени-Галац-Джурджулешть», а также статья 1 III-го раздела: «[Стороны] Будут поощрять установление и развитие прямых связей между местными органами власти, особенно в смежных районах трех стран с целью развития сотрудничества административно-территориальных единиц в соответствии с концепцией еврорегионов.»

Логическим продолжением этого процесса было Кишиневское заявление Президентов Украины, Республики Молдова и Румынии о трехстороннем сотрудничестве от 22 октября в 1998 г., в частности, часть 1 статьи 2: «Поддерживать органы местной власти в создании еврорегиона «Верхний Прут», а также в развитии сотрудничества в рамках недавно созданного еврорегиона «Нижний Дунай». Кроме вышеупомянутых документов, нормативно правовой базой для создания еврорегиона «Верхний Прут» (как и «Нижний Дунай») является Договором о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Украиной и Республикой Молдова, подписанный в октябре в 1992 г. (статья 12) и Договор

между Правительством Украины и Правительством Республики Молдова о сотрудничестве пограничных областей Украины и административно-территориальных единиц Республики Молдова, подписанный 11 марта в 1997 г. [см. 1, 4-7, 14-15].

После достаточно сложного переговорного процесса, длившегося более двух лет [см. 5, 7], 22 сентября 2000 г. в румынском городе Ботошаны было подписано Соглашение об образовании Еврорегиона "Верхний Прут", в состав которого вошли Черновицкая область Украины, Бельцкий и Единецкий уезды Республики Молдова, а также Ботошанский и Сучавский уезды Румынии [13]. Его созданием завершилось формирование совместных со странами Центрально-Восточной Европы трансграничных структур вдоль западной границы Украины, которые состоят из четырех еврорегионов: «Буг», «Верхний Прут», «Нижний Дунай», а также «Карпатского еврорегиона». При этом изменился подход к внутренней самоорганизации этих образований от обсуждения общих проблем и дальнейших попыток самостоятельного их решения каждой стороной до образования совместных органов управления и координации действий, ориентированных на совместную реализацию трансграничных проектов [1, с. 115].

В октябре в 2003 г. вместо указанных двух молдавских уездов, после проведения в соседнем государстве очередной административно-территориальной реформы, к еврорегиону присоединились 6 новообразованных районов и муниципий Бельцы. Также в его состав вошла Ивано-Франковская область Украины, хотя и с определенными нарушениями положений Мадридской конвенции, поскольку она не имеет непосредственных границ с членами еврорегиона из другой страны [14].

Целью создания Еврорегиона "Верхний Прут", согласно упомянутых проектов, является расширение существующих субрегиональных связей и содействие последующему развитию трансграничного сотрудничества административно-территориальных единиц Украины, Республики Молдова и Румынии, отдельных городов, других населенных пунктов, органов местного самоуправления, государственного управления, отдельных учреждений, предприятий, неправительственных и общественных организаций, национальных меньшинств и отдельных граждан в сферах экономики, образования, науки, культуры и спорта, а также перестройка новых механизмов межгосударственного сотрудничества и безопасное устойчивое (самовоспроизводящее) развитие региона в рамках интеграции к современному общеевропейскому процессу.

Среди основных задач еврорегиона можно выделить следующие: развитие и совершенствование торговых и экономических отношений; разработка новых проектов сотрудничества; развитие и общее внедрение передовых технологий; практическая реализация современных механизмов и мер общеевропейской безопасности; поиск новых моделей развития национальных инфраструктур, в которых были бы включены энергетические системы, улучшение транспортных и коммуникационных сетей; разработка общей политики в области техногенно-экологической безопасности; предотвращение загрязнения бассейнов Днестра, Дуная и Черного моря; предупреждение и ликвидация последствий промышленных аварий и стихийных бедствий; увеличение экологически чистых производств; активизация и гармонизация деятельности в сферах науки, культуры, образования, спорта, развития национальных меньшинств, молодежной политики; модернизация системы здравоохранения населения; развитие рекреационной деятельности и туризма [см. 11; 12; 16].

В качестве руководящего органа был создан Совет Еврорегиона, в состав которого вошли первые руководители соответствующих административно-территориальных единиц, Секретариат Совета Еврорегиона, а также четыре Рабочих комиссий, а именно:

- Рабочая Комиссия Еврорегиона "Верхний Прут" по вопросам экономики, инфраструктуры и туризма;
- Рабочая Комиссия Еврорегиона "Верхний Прут" по вопросам экологической безопасности, охраны окружающей среды, постоянного развития региона и деятельности Экоеврорегиона;
- Рабочая Комиссия Еврорегиона "Верхний Прут" по вопросам науки, образования, культуры, здравоохранения и спорта;
- Рабочая Комиссия Еврорегиона "Верхний Прут" по вопросам развития межрегиональных и межнациональных связей, местного самоуправления и средств массовой информации.

Во всех руководящих и рабочих органах на первых порах были представлены все административно-территориальные единицы, образующие Еврорегион (после 2005 г. в состав Совета Еврорегиона и Рабочих Комиссий от Республики Молдова входят представители не всех административно-территориальных единиц, а лишь 2-3). Руководство Рабочих Комиссий, как и руководство Совета Еврорегиона, изменяется ежегодно, соблюдая принцип ротации стран, чьи субъекты образуют этот Еврорегион. При этом упомянутые структуры в своей деятельности имеют относительную оперативную автономию. По мнению создателей еврорегиона, эта многоэтажная структура должна была дать более высокий уровень институционализации трансграничного сотрудничества и представлять собой своеобразный гарант стабильности этого сотрудничества даже при условии определенного охлаждения взаимоотношений на одном из структурных этажей Еврорегиона "Верхний Прут" и его субъектов в частности [см. 6, с. 55-56].

На пути установления новых двусторонних и многосторонних взаимоотношений в Украине, как и в других странах Восточной Европы и СНГ, является очень низкой эффективностью механизмов сотрудничества, которые заложены в новые договоры и соглашения. Это обусловлено двумя основными причинами, а именно, отсутствием необходимым образом принятых и воспринятых обществом национальных и региональных "идей" относительно социально-экономического развития стран, включая программы развития их отдельных административно-территориальных единиц, то есть той государственной политики, которую можно реализовывать через еврорегионы, а также соответствующим отсутствием "прописанных" в законодательных и нормативных актах прав и обязанностей всех ветвей и уровней государственной власти при решении вопросов межрегионального сотрудничества, то есть тех механизмов и инфраструктур, на усовершенствование которых нацелена система еврорегионов.

Именно поэтому для развития собственной региональной структуры и использования субрегионального сотрудничества с целью интеграции Украины (как и других партнеров по еврорегиону) в Европу, на наш взгляд, необходимо использовать:

- формы и методы, по которым в стране есть приоритетные наработки;
- направления деятельности, для которых в стране (регионе) есть достаточный потенциал и геополитические преимущества;
- возможность постепенной (step-by-step) реализации низкостоимостных демонстрационных пилотных проектов, унифицированные результаты которых могут в последующем широко использоваться как в регионе, так и в стране в целом;
- заинтересованность европейских партнеров, органов ЕС и других международных структур в предложенных страной формах и методах регионального сотрудничества для получения от них финансовой и других видов поддержки;
- достаточно короткий срок для перехода от исследовательских и учебных (ознакомительных) разработок к конкретным коммерческим проектам с определенными условиями получения грантов, льготных кредитов и прямых инвестиций в регионе.

Черновицкой областью неоднократно выдвигались на государственном и международном уровне предложения относительно реализации регионом в интересах государства существующего трансграничного потенциала. Евроинтеграционные разработки Еврорегиона «Верхний Прут» получили поддержку Бухарестского Саммита окружающей «Среды и устойчивое развитие в Карпатско-Дунайском регионе». Идеи устойчивого регионального развития в бассейнах пограничных рек впоследствии вошли в Карпатскую Конвенцию. Настоящий документ стал следующим шагом от Альпийской Конвенции к общеевропейской Горной Конвенции, которая также является мощным стимулом для последующего сотрудничества.

В частности, за последние годы было инициировано:

- формирование Межведомственной комиссии по вопросам развития трансграничного сотрудничества и еврорегионов и Программы развития еврорегионов а также формированию аналогичного органа правительством Республики Молдова;
- решение украинско-австрийской и украинско-баварской межправительственных комиссий, которые нашли отображение в резолюции Европарламента от 20.11.03 СОМ(2003) 104 - 2003/2018(INI) более «Широкая Европа - Соседство: Новые рамки для отношений с восточными и южными соседями» и, в дальнейшем, в ENPI;
- осуществление совместно с австрийскими, французскими, немецкими, итальянскими и румынскими партнерами ряда проектов по программам ЕС по вопросам устойчивого развития, водопользования, региональной энергетики, развития лесо-деревообрабатывающего, агропро-мышленного, туристико-рекреационного комплексов, гуманитарной сферы, обращение с отходами и ресурсосбережения;
- подготовка вместе с Минэкономики Украины в 2002-2003 гг. общего проекта «Улучшения экономической и техногенно-экологической безопасности вдоль новых границ НАТО с Украиной»;
- разработка первой в Украине концепции целевой Программы трансграничного сотрудничества в пределах Еврорегиона «Верхний Прут»;
- предложения относительно общих «зеркальных» трансграничных проектов с отдельным финансированием и построения ТКС по принципам устойчивого развития, задействованные при формировании Программ Соседства ЕС;
- включение Мировым банком к Стратегии помощи Украине на 2004-2007 гг. предложений относительно регионального пилотного проекта из европейской интеграции;
- включение предложений относительно сотрудничества по Программам соседства ЕС и за современными механизмами межрегионального сотрудничества к Протоколу III сессии Общей украинско-израильской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству от 06.11.05.

Наработки Черновицкой области стали в течение последнего времени предметом обсуждения и легли в основу выводов и поручений высшего руководства страны из перестройки трансграничного и транзитного потенциала в зоне новых границ стран ЕС с Украиной.

Следует учитывать, что статья 9 Европейского Инструмента Соседства и Партнерства предусматривает, что «при особых условиях, когда общая программа не может быть установлена из-за проблем, возникающих в отношениях между странами, которые принимают в ней участие, комиссия может принять программу, которая не является общей, но которая позволит пограничному региону или регионам страны-члена ЕС извлечь выгоду от помощи, которая обеспечивается настоящим документом». Чтобы предотвратить эти угрозы, необходимо уже в настоящий момент осуществить совместно с румынской стороной и европейскими экспертами технико-экономические обоснования и проектные работы по таким проектам, которые являются выгодными для наших стран и будут противодействовать росту разрыва социально-экономического развития с граничащими регионами Румынии.

Речь идет о развитии инфраструктуры границы и имеющихся международных автомобильных и железнодорожных соединений, которые следуют через главные пункты пересечения украинско-румынской границы «Порубне» и «Вадул-Сирет». Имеющаяся транспортная и пограничная инфраструктура Черновицкой области играет существенную роль в процессе возобновления кратчайших трансевропейских соединений от Балтики к Средиземноморью в обход Карпат через Львов и Черновцы (как ответвление IX TEN-коридора) и как ответвление V TEN-коридора из Южной и Центральной Европы через Трансильванию и Буковину на Восток таким образом, чтобы не пересекать Приднестровье.

Решение на государственном уровне этого вопроса позволит направить через наш регион значительную часть основных трансконтинентальных грузопассажирских потоков. Содействие устойчивому трансграничному транзиту в зоне главных межгосударственных пунктов пропуска самого длинного украинско-румынского участка общих границ стран-членов ЕС с Украиной на уровне нашей области может стать мощным сигналом относительно начала развития именно регионального измерения европейской интеграции, то есть энергичного взаимодействия с европейскими региональными организациями, реализации многосторонних экономических и экологических проектов, формирования субрегиональных систем коллективной безопасности в интересах всех государств Европы [2, с. 37-39; 9, с. 21].

Нами предложена модернизация действующих и строящихся новых пунктов пропуска на украинско-румынской границе, а также реализация конкретных общих проектов касательно совершенствования и развития инфраструктуры транзита электроэнергии и энергоносителей к ЕС.

В последнее время, начиная с середины 2006 г., началось полномасштабное участие партнеров с трех сторон границы в трансграничных проектах. Уже вырисовываются результаты на этом уровне. На среднем уровне используются европейские фонды, через проекты, разработанные румынской стороной в рамках программы Соседства Европейского Союза Румыния-Украина и Румыния Молдова PHARE-2004-2006 CBC, в которых Бенефициантами финансирования могли быть лишь румынские организации. Украинские же и молдавские партнеры имели возможность приобретать соответствующий опыт, который становится необходимым при старте других европейских программ трансграничного сотрудничества.

С июля 2007 года Румыния получила возможность использования европейских структурных фондов в качестве члена Европейского Союза. Это происходит через Общую операционную программу ENPI CBC Румыния-Украина-Молдова 2007-2013, Программу сотрудничества ENPI CBC Венгрия-Словакия-Румыния-Украина [см. 7; 10].

Следовательно, государственные и неправительственные организации пограничных административно-территориальных единиц Украины и Республики Молдова имеют возможность принимать участие в разработке и реализации трансграничных проектов в рамках трех региональных программ средней длительности с европейским структурным финансированием. Сумма привлеченных бюджетных фондов к этим три европейским структурным программам, к которым приобщилась и Украина, вырастет в период 2007-2013 года до 211 миллионов евро. Государственным организациям и учреждениям, а также неправительственным организациям остается выкристаллизовывать идеи, найти партнеров в соседних государствах, разработать соответствующие проекты и принимать участие в конкурсном отборе, а в случае победы - в реализации отмеченных проектов.

И хотя экономические результаты трансграничного сотрудничества еще не влияют существенно на пополнение как государственных, так и региональных бюджетов это направление деятельности является очень перспективным.

Обозначенные перспективы стали еще более весомыми, начиная с момента вступления Румынии в Европейский Союз, при котором она получила возможность динамического социально-экономического развития, благодаря доступу к большому рынку ЕС, его передовых технологий и традиций менеджмента, а также благодаря увеличению доверия к ней со стороны других стран, являющимися членами ЕС и НАТО. Это отражается положительно на ее инвестиционном климате. На региональном уровне Румыния, на наш взгляд, может использовать средства из Структурных фондов ЕС для выравнивания существующего дисбаланса развития территорий.

Румыния заинтересована в поддержке трансграничных связей со своими восточными соседями, в частности, с целью поддержки экономики пограничных административно-территориальных единиц. Румыния стала заинтересованной в лоббировании проектов по трансграничному сотрудничеству с Украиной в экономической, экологической, гуманитарной отраслях и тому подобное.

Кроме того, активизация трансграничного сотрудничества может способствовать вовлечению в этот процесс широкой общественности. С целью повышения уровня взаимодействия органов власти и разных сегментов гражданского общества в трансграничном сотрудничестве между административно-территориальными единицами Украины, Республики Молдова и Румынии, которые входят в состав Еврорегиона «Верхний Прут» мы неоднократно предлагали и настаиваем на этом сейчас, чтобы в состав всех Рабочих Комиссий Еврорегиона включались представители общественных организаций (по рекомендации собраний представителей общественных организаций) [см. 7, с.11-12].

Подводя итоги, следует отметить, что членами Еврорегиона «Верхний Прут» предприняты конкретные шаги для утверждения принципов добрососедства и плодотворного регионального сотрудничества во всем многообразии форм их проявления. И хотя это сотрудничество находится лишь на начальном этапе, на пути его углубления еще есть большие резервы экономического, политического и социально-психологического характера.

Совершенно определенно можно констатировать, что идеи регионального сотрудничества, поиск взаимовыгодных решений в различных сферах становится основой будущих взаимоотношений между странами, при этом они весьма позитивно влияют на внутренние процессы в наших государствах.

Трансграничное сотрудничество будет способствовать развитию отдаленных от столичных центров регионов, способствовать пополнению бюджета, но и во многом будет укреплять отношения добрососедства на уровне местных органов власти и общин, которые находятся по разные стороны границы, станет ценным вкладом в интеграцию наших стран в новую Европу, основой которой будут принципы демократии и децентрализации власти.

Литература

1. Бройде З. Перспективи та особливості транскордонного співробітництва в єврорегіонах на заході України // На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів: Проект Київського центру Ін-ту Схід-Захід / за ред. С.Максименка та І. Студеннікова. - Київ: Логос, 2000. - с. 115.
2. Бройде З. Транс'європейський транзит чи Буковинський тупик // Буковинський вісник державної служби та місцевого самоврядування. – 2009. – № 1. – с. 37-40.
3. Брутер В. Перспективы и проблемы создания еврорегионов на территории Украины, Румынии и Молдовы // Moldova, România, Ucraina: bună vecinătate și colaborare regională. Materiale ale Simpozionului Științific Internațional (Chișinău, 15-16 octombrie 1998). - Chișinău, 1998. - p. 21-25.
4. Гакман С. Возможности и перспективы еврорегионов в контексте межгосударственного сотрудничества Украины, Республики Молдова и Румынии. //Moldova, România, Ucraina: bună vecinătate și colaborare regională. Materiale ale Simpozionului Științific Internațional (Chișinău, 15-16 octombrie 1998). -Chișinău, 1998. - p. 77-90.
5. Гакман С. Єврорегіон “Верхній Прут”: від ідеї до конститування // Транскордонне співробітництво у поліетнічних регіонах Східної та Південно-Східної Європи: Матеріали наукового симпозіуму 16-17 червня 1999 р. - Чернівці. :Золоті літаври, 1999. - с. 105-112.

6. Гакман С. Особливості функціонування та інституційні інфраструктури єврорегіонів «Верхній Прут» та «Нижній Дунай»: компаративний аналіз // Буковинський вісник державної служби та місцевого самоврядування. – 2007. – № 3 (7). – с. 55-57.
7. Гакман С. Ефективне партнерство громадських організацій і органів влади у вирішенні важливих соціально-економічних проблем регіону // Матеріали семінарів в рамках проекту «Громадський моніторинг розпорядчої діяльності місцевого самоврядування України, Республіки Молдова та Румунії щодо їх адаптації до вимог ЄС» за фінансової підтримки дирекції програми Схід-Схід «Партнерство без кордонів» міжнародного фонду «Відродження» – Чернівці: Букрек, 2008. – с. 6-12.
8. Договір про відносини добросусідства і співробітництва між Україною і Румунією // Урядовий кур'єр. - 1997. - 5 червня.
9. Куренной С. Транскордонне співробітництво – базовий елемент створення адапційної моделі регіонального розвитку // Буковинський вісник державної служби та місцевого самоврядування. – 2007. – № 3 (7). - с. 55-57.
10. Попеску Д. Статус Румунії як члена Європейського Союзу перетворює транскордонне співробітництво з Україною в галузь стратегічного європейського інтересу // Буковинський вісник державної служби та місцевого самоврядування. – 2007. – № 3 (7). - с. 19-21.
11. Розробка основних елементів концепції та першочергових заходів зі створення Екоєврорегіону з координаційним центром у м. Чернівці. Звіт про НДР (остаточний). Державний НТЦ “Екоресурс”. / Керівник теми: Бройде З. - Тема 01.13-97. - № держреєстрації 0197V018569. - Чернівці. - 1997. - 81 с.
12. Agreement regarding the setting up of “Upper Prut” Euroregion // Поточний архів Секретаріату Ради Єврорегіону “Верхній Прут”.
13. Aurescu V. Tratatul politic de bază româno-ucrainean și instituția “Euroregiunilor” // Drepturile omului. -1997. - №4. - p. 40-43.
14. Convenția-cadru europeană privind cooperarea transfrontalieră a colectivităților sau autorităților teritoriale // Manual de cooperarea transfrontalieră. – București, 2000. – с. 196-287.
15. Hakman S. Colaborarea transfrontalieră între Ucraina și România: aspecte comparative și de perspectivă // Euroregiunea „Siret-Prut-Nistru”: Dezvoltarea economico-socială durabilă în cadrul euroregiunilor și a zonelor transfrontaliere / Coord.C.I. Alecu, C.Stoica, I.Dornescu. – Iași, 2008. – p. 195 – 202.
16. Statut of the Euroregion “Upper Prut” // Поточний архів Секретаріату Ради Єврорегіону “Верхній Прут”.

LEASING-UL ALTERNATIVĂ DE FINANȚARE

Adrian ȘIMON, conf. univ. dr. ec.,
Universitatea „Petru Maior” Tîrgu-Mureș, România

Leasing, as a financial instrument, was able to affirm itself in many developed countries as one of the most effective and accessible mechanisms for financing the expansion and development of the means of production, asset finance necessary for the development and for the application of new technologies in business. Leasing is a modern way of financing through which the customer enjoys a good, the payment being spread over the period of the lease, and the installments paid being deductible according to the type of leasing contract. Compared with other forms of financing, leasing has the advantage of eliminating red tape required for the granting of credits and the financial guarantees only with the asset that is the subject of the lease.

Introducere

Leasingul este o alternativă financiară atât de populară în lume datorită “filozofiei” leasing-ului: **“Nu proprietatea asupra mijloacelor fixe, ci utilizarea lor efectivă este aceea care aduce profit.”**

Leasingul s-a conturat ca o realitate economică fascinând prin simplitatea operațiunii și avantajele ei, fiind unul dintre cele mai răspândite mijloace de finanțare pe plan internațional.

Operațiunile de leasing au fost introduse în S.U.A. în anii ‘50 și extinse în următorul deceniu în principalele țări dezvoltate ale lumii. În anii de început, leasing-ul era asociat valorilor imobiliare (terenuri și clădiri), dar astăzi orice mijloc fix poate fi luat în leasing.

Contractul de leasing este un pas înainte în finanțarea societăților comerciale care doresc să-și achiziționeze utilaje și echipamente, dar care au resurse financiare limitate, în condițiile modalității greoaie de acces la credite de investiții sau a bugetelor impuse de compania mamă.

Această tehnică de finanțare care presupune un risc ridicat, vine să dea satisfacție agenților economici care nu pot obține credite de la bănci, ori nu pot să-și greveze patrimoniu prin instituirea de ipoteci sau gajuri.

Leasing-ul, ca tehnică de finanțare vizează întreprinderile care urmăresc lărgirea activității, ridicarea performanțelor și progresul tehnic.

Alegerea leasing-ului ca formă de finanțare presupune o analiză profundă având în vedere faptul că o firmă poate apela în condițiile actuale la diverse modalități de procurare a bunurilor: credit, împrumut, vânzare-cumpărare în rate, închiriere.

Esența și bazele economice ale leasingului

Scurt istoric

În lucrarea sa „Retorica”, Aristotel menționa că „bogăția nu se măsoară prin titlurile de proprietate, ci prin efectivă utilizare a unor lucruri, chiar dacă sunt proprietatea altora”. Ideea aceasta exprimă foarte concis esența economică a leasing-ului. Pentru a obține profit nu este necesar să deții în proprietate utilaje sau alte bunuri, este suficient să ai dreptul de folosință și să generezi venit.

Leasing, cuvânt de proveniență engleză, e derivat de la verbul **lease**, a lua și a da bunuri în folosință temporară. Autorul englez T. Clark susține că leasing-ul era cunoscut încă până la Aristotel. Au fost găsite mențiuni despre leasing în legile lui

Hammurabi, adoptate în anul 1750 pînă la e.n. Imperiul Roman a contribuit la dezvoltarea ulterioară a tranzacțiilor de leasing, care au fost reflectate în dreptul roman din timpul împăratului Iustinian.

Leasing-ul descinde din forma arhaică a creditului pe care o constituia în dreptul roman "fiducia" ca urmare a faptului că împrumutătorul își constituia drept garanție pentru creanță proprietatea unui lucru.

De altfel, este de necontestat asemănarea leasing-ului sub forma "lease-back" cu forma gajului din dreptul roman, "fiducia cum creditare", care prevedea ca împrumutatul să transmită proprietatea unui bun mobil sau imobil în patrimoniul împrumutătorului (fiduciar) cu titlu de garanție urmînd a-l restitui odată cu rambursarea creditului.

În anul 1950, peste 150 de universități și colegii americane erau angajate în tranzacții de "sale and lease-back", beneficiind de multiple avantaje fiscale. Principalele susținătoare ale acestei operațiuni au fost marile companii de asigurare.

După unii autori, leasing-ul este strîns legat de numele omului de afaceri californian Schoenfeld, care a fondat în 1952, alături de alți câțiva parteneri, printre care și americanul D.P. Bootle, "United States Leasing Corporation", prima societate specializată în operațiuni de leasing al echipamentelor mobiliare, societate care și astăzi este una dintre cele mai puternice din domeniu. Schoenfeld și Bootle sunt considerați astfel "părinții" leasing-ului modern.

Concomitent cu progresul tehnic în secolul al XX-lea leasing-ul a luat o amploare majoră, devenind o parte componentă a vieții economice în SUA și statele Europei de Vest.

Toată experiența industriei de leasing din Occident demonstrează, că amortizarea accelerată în scop de impozitare este indicele principal, care deosebește tranzacția de leasing de arendă. Principiile arendei completate cu amortizarea accelerată a obiectului de leasing permite locatarilor să transmită «convențional» efectul economic al amortizării accelerate în favoarea locatarilor, ceea ce diminuează costul derulării tranzacției de leasing financiar.

În majoritatea cazurilor închirierea conține dreptul sau obligațiunea utilizatorului de a procura obiectul închiriat la expirarea contractului de închiriere.

Amortizarea accelerată permite optimizarea impozitării pentru locatar pe toată perioada contractului, iar la expirarea contractului nu apar obligațiuni fiscale suplimentare la transmiterea obiectului de leasing în proprietatea locatarului, dat fiind faptul că el a fost amortizat în totalitate.

Anume amortizarea accelerată a pus baza economică a extinderii leasing-ului și a asigurat competitivitatea necesară față de arenda clasică sau creditarea bancară.

Principalele susținătoare ale leasing-ului echipamentelor industriale au fost băncile, fie indirect, prin intermediul unor societăți specializate de leasing, fie direct, după ce au primit autorizație să desfășoare astfel de operațiuni.

În anul 1963, cea mai importantă rețea bancară, National Banks, a primit autorizație, urmată de Bank Holding Companies în anul 1970. Ulterior, în anul 1972 se înființează Federația Europeană a Societăților de Leasing, denumită Leaseurope care controlează circa 80% din industria leasing-ului european. Aceasta, după 8 ani, la un activ de 25 de miliarde dolari finanța un sistem al tranzacțiilor în valoare de 82 miliarde ECU.

În prezent, operațiunea de leasing reprezintă o forță semnificativă în finanțarea de active. Datorită beneficiilor pe care le crează reînnoirea continuă a activelor, facilităților la nivelul factorilor de impunere fiscală, finanțării integrale, flexibilității, succesul leasing-ului a impus o nouă perspectivă asupra finanțării externe. Piața mondială de leasing generează anual peste 570 de miliarde USD din contracte de leasing nou încheiate, din care aproape 240 miliarde la nivelul pieței nord-americane și 230 miliarde USD la nivelul pieței europene. ("Coca Constantinescu, "Studiu asupra perspectivei leasingului în România", Teză de doctorat, ASE, 2007, București")

Tipurile și clasificarea raporturilor de leasing

Leasingul reprezintă achiziționarea de către o societate specializată (financiară) de la furnizori, a unor bunuri și închirierea acestora unor beneficiari (care nu dispun de resursele bănești necesare achiziționării lor de la furnizor). Închirierea se efectuează pe o perioadă dată, pe baza unui contract ce stipulează condițiile de plată, cuantumul ratelor, obligațiile părților și condițiile de transfer a bunului în proprietatea beneficiarului la opțiunea acestuia.

Multitudinea de raporturi de leasing poate fi divizată în mai multe grupe.

În funcție de durata închirierii, operațiunile de leasing se clasifică în:

- Ø *leasing pe termen scurt* – constă în închirierea bunurilor pe o durată de câteva ore, zile sau luni mai multor beneficiari, în vederea amortizării;
- Ø *leasing pe termen mediu* - presupune amortizarea bunului prin închirierea consecutivă a acestuia mai multor beneficiari pe termene scurte de 2-3 ani;
- Ø *leasing pe termen lung* – se realizează pe termen lung, durata normală de leasing corespunzând celei de funcționare normală a bunului; după perioada de închiriere beneficiarul poate opta pentru cumpărarea acestuia la un preț inferior celui inițial. Această variantă se practică în mod frecvent pe piața bunurilor imobiliare pentru clădiri complet utilizate.

În funcție de termenele de utilizare a obiectelor de leasing și modalitățile de amortizare există următoarele tipuri de leasing:

- Ø *Leasing cu recuperare totală* și, respectiv, cu amortizarea totală a valorii obiectelor de leasing, când termenul de contract este egal cu termenul normativ de exploatare a obiectului și se efectuează achitarea completă a costului;
- Ø *Leasing cu recuperare parțială* și, respectiv, cu amortizare parțială a valorii obiectelor de leasing, când termenul de contract este mai mic decât termenul normativ de exploatare a obiectului și pe parcursul funcționării lui se recuperează doar o parte din costul obiectului de leasing. Indicii, termenul contractului și gradul de recuperare al obiectelor de leasing sunt principalele criterii de divizare a leasing-ului în financiar și operațional.

După esența economică raporturile de leasing se divizează în:

- Ø *Leasing financiar*, care se caracterizează printr-un termen lung al contractului și prin amortizarea totală sau aproape totală a valorii obiectului de leasing. **Leasing-ul financiar** poate fi asociat cu creditarea procurării pe termen lung. La expirarea termenului leasing-ului financiar, locatarul poate returna obiectul de leasing, poate reînnoi contractul și poate procura obiectul de leasing la valoarea reziduală.

Ø *Leasing operațional*, care presupune transmiterea multiplă a obiectului de leasing pe un termen mai mic decât termenul lui de exploatare. Se caracterizează printr-un termen redus al contractului de leasing și prin amortizarea incompletă a obiectului de leasing.

Leasingul financiar este cel mai răspândit tip de tranzacții de leasing. El prevede livrarea în leasing a obiectelor pe termen lung cu recuperarea totală a costului lor în perioada de utilizare.

Leasingul financiar este de fapt un credit pe termen lung sub formă de capital activ.

Realizarea tranzacției de leasing financiar se efectuează conform unei scheme, care prevede:

- alegerea de către potențialul beneficiar de leasing (locatar) a utilajului necesar;
- coordonarea prețurilor și a termenelor de livrare cu furnizorul (producătorul);
- achitarea utilajului de către locatar (companie de leasing).

Principalele criterii ce caracterizează leasing-ul financiar

§ Locatarul procură utilaje nu pentru uz personal, dar special pentru a le transmite în leasing;

§ Dreptul de alegere a utilajelor și a furnizorului aparține locatarului;

§ Furnizorul este conștient că utilajele sunt procurate special pentru a fi transmise în leasing, utilajele sunt furnizate direct la adresa locatarului și sunt recepționate de el spre utilizare;

§ Reclamațiile referitoare la calitatea utilajelor, integritatea livrării, înlăturarea defectelor în perioada de garanție se transmit nemijlocit furnizorului;

§ Riscul pierderii sau al deteriorării accidentale a utilajelor este transmis locatarului după semnarea actului de primire-predare a utilajelor puse în exploatare.

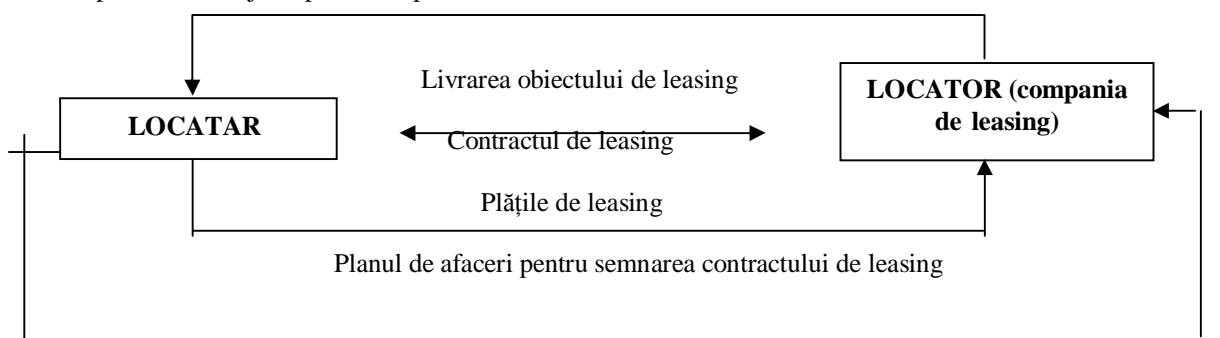


Figura 1-1. Schema leasingului financiar

Leasing-ul operațional se utilizează în cazul unor termene de închiriere limitate, când termenul de folosință al utilajelor depășește substanțial termenul de leasing stabilit de contract. În cadrul leasing-ului operațional utilajul nu se amortizează complet pe parcursul leasing-ului și poate fi închiriat din nou sau returnat locatarului. Acest tip de leasing prevede o responsabilitate mai mare a locatarului pentru obiectul de leasing. Locatarul își asumă obligația de a încheia contracte direct cu furnizorul pentru reparația și deservirea tehnică a utilajelor.

Conform contractului de leasing operațional (o variantă de alternativă a definiției - leasing cu amortizare parțială) utilajele sunt transmise locatarului pe un termen cu mult mai mic decât termenul normativ de funcționare, ceea ce permite locatarului să transmită aceste bunuri în leasing de mai multe ori. Termenul de derulare a contractului de leasing operațional poate fi stabilit de către părți de la câteva zile până la trei ani. Din aceste considerente, drept obiecte de leasing din cadrul tranzacțiilor operaționale servesc bunurile (automobile, avioane și altă tehnică) necesare locatarului pentru efectuarea unor afaceri de scurtă durată, unice sau sezoniere, sau cu uzură morală rapidă. În cazul leasing-ului operațional, dreptul de alegere a bunurilor de asemenea îl deține locatarul, însă alegerea este limitată de sortimentul obiectelor de leasing existente la dispoziția locatarului.

Mărimea plăților leasing în cazul celui operațional sunt mai mari decât în leasing-ul financiar, deoarece locatarul trebuie să țină cont de riscurile suplimentare, legate, de exemplu, de lipsa clienților pentru închirierea repetată a bunurilor, de deteriorarea sau distrugerea bunurilor.

Dezvoltarea și formarea acestui tip de leasing devine posibilă odată cu apariția pieței secundare a utilajelor de leasing, deoarece în fața locatarului apare problema comercializării bunurilor la expirarea termenului de leasing. Această problemă generează necesitatea îmbunătățirii administrării bunurilor și comercializarea repetată a bunurilor, returnate locatarului.

Locatarul este nevoit să transmită în folosință temporară obiectul de leasing de mai multe ori și acest fapt duce la creșterea riscului recuperării costului rezidual al obiectului în cazul lipsei de cerere.

Riscul legat de administrarea bunurilor, nu se limitează la incertitudinea soartei bunurilor la expirarea termenului leasing-ului.

În caz de închiriere operațională, termenul de valabilitate a contractului de leasing foarte rar poate fi măsurat cu ciclul de viață a bunurilor.

Dezvoltarea pieței de închiriere operațională se datorează faptului că locatorii caută noi posibilități în extinderea activității, protecției contra riscurilor legate de costul rezidual și de diminuarea plăților periodice. Sub presiunea concurenței locatorii sunt nevoiți să calculeze volumul de plăți pe baza profitului rămas după impozitare și să transmită facilitățile fiscale privind folosirea bunurilor utilizatorului prin diminuarea plăților leasing.

Bunurile transmise în leasing operațional, sunt foarte variate: de la automobile (anume acest tip de bunuri dictează în primul rând crearea pieței «secundare») până la computer de care este legat riscul învechirii tehnologice și uzurii morale.

După volumul serviciilor de deservire și mentinere a bunurilor transmise în leasing există:

- Ø «Net» leasing
- Ø «Wet» leasing.

«Net» leasing-ul reprezintă asemenea relații, care prevăd că locatorul își asumă toate obligațiile de deservire a bunurilor. În acest caz toate cheltuielile referitoare la deservirea utilajelor nu sunt incluse în plățile leasing. În relațiile de net leasing participă băncile, companiile de asigurare, fonduri de investiții și alte instituții financiare, care practică business-ul financiar.

«Wet» leasing prevede deservirea tehnică obligatorie a utilajelor, reparația, asigurarea și alte operații, care sunt în responsabilitatea locatorului. În afară de aceste servicii, la dorința utilizatorului de leasing, locatorul își poate asuma responsabilitatea pentru instruirea personalului calificat, marketing, furnizarea de materii prime ș.a. Dacă deservirea tehnică, reparația, asigurarea ș.a. țin de responsabilitatea locatorului, se poate vorbi de «leasing cu condiții suplimentare» (wet leasing). Obiectul unui asemenea tip de leasing este, de regulă, utilajul complex complicat. «Wet» leasing-ul se utilizează de obicei de către producătorii acestor utilaje sau de companiile comerciale en-gross de utilaje, instituțiile financiare sau bancare apelează rar la acest tip de leasing, deoarece le lipsește baza tehnică adecvată.

În funcție de **numărul de părți** există:

§ Leasing direct, în care finanțatorul este și furnizor (producătorul);

§ Leasing indirect, în care finanțarea îi revine unei societăți specializate (intermediare).

În dependență de **apartenență** există:

§ Leasing național

§ Leasing internațional.

Forme speciale de leasing

Leasing-ul Container și Master Leasing

Master leasing este o formă de leasing pe termen scurt (trip leasing, pentru o singură călătorie) sau pe termen lung (term leasing), care se referă la o operațiune de leasing practică în cazul închirierii containerelor de transport marfă. Astfel, utilizatorul (cel care dorește să-și transporte o marfă) încheie un contract de leasing cu o companie de leasing container, care are un acord de master-leasing cu o companie internațională. Costurile în sistem de master-leasing includ închirierea containerului, încărcarea și descărcarea sa pe nave de transport, autovehicule rutiere sau trenuri, transportul și costurile de asigurare.

Ratele de leasing și nivelurile de utilizare se îmbunătățesc pe măsură ce prețurile pentru containerele noi se stabilizează, iar comenzile de transport cresc.

Leasingul creativ

Alăturarea cuvântului creativ de o caracteristică a unei industrii a apărut pentru prima dată la Alvin Toffler în cartea “Al treilea val” făcând referire la “produsul unic”, sau așa-numita producție personalizată (customized order).

Deși leasing-ul se caracterizează prin flexibilitate, caracteristica de creativitate a sistemelor de finanțare este foarte puțin folosită; majoritatea companiilor de leasing au oferta standard: o dobândă de X%, un termen de rambursare cuprins între t1 și t2 și un avans de minim Vmin și maxim Vmax. Însă, sistemul de leasing creativ este definit astfel încât clientul împreună cu societatea de leasing să aleagă cea mai bună variantă de finanțare. Se vor determina avansul optim, durata optimă a contractului de leasing și atunci se încheie contractul de finanțare.

Între principalele avantaje ale unui astfel de sistem se menționează următoarele:

- corelarea perfectă între posibilitățile de rambursare ale clientului și sursele de finanțare ale societății de leasing, ceea ce conduce implicit la un nivel minim al creditelor în observație sau neperformante;
 - oferirea unor alternative de finanțare în defavoarea răspunsurilor negative imediate;
- Acest sistem de finanțare presupune un efort mai mare din partea firmei de leasing.

Leasing cu “levier” (Leveraged Leasing)

Leveraged leasing este o tranzacție în care finanțatorul (societatea de leasing) implică doar o parte din fondurile necesare (între 20% și 40%) pentru a cumpăra echipamentul, urmând ca o terță parte, creditorul, să asigure, restul de bani.

Împrumutul terței părți nu implică garanția către lessor ci angajează aproximativ 60%-80% din costul echipamentului. Creditorul îi poate cere utilizatorului ratele de plată care i-au fost atribuite, precum și echipamentul de răscumpărare. Lessorul nu are nicio responsabilitate de plată, chiar dacă ratele de plată și împrumutul nu pot fi recuperate, dar în același timp, drepturile creditorului provenind din vânzarea sau revânzarea echipamentului vin înaintea oricărui drept al firmei de leasing în ceea ce privește echipamentul sau leasing-ul.

Dacă situația financiară a utilizatorului este slabă, finanțatorul-creditor poate fi dispus să ofere doar un împrumut fără garanții. În această formă de împrumut, creditorul are dreptul să ceară plata de la firma de leasing în cazul în care plata nu poate fi făcută de către utilizator sau prin echipament.

Leasing cu capital de risc (Venture Leasing)

Venture Leasing definește operațiunea prin care societățile de leasing acceptă să acorde finanțare companiilor nou înființate care nu sunt încă profitabile, dar au un potențial de dezvoltare ridicat.

Astfel, firmele recent înființate pot obține finanțări din primele stadii, fără a-și diminua în mod nejustificat capitalul. Pe lângă o serie de avantaje financiare, practicarea venture leasing-ului presupune riscuri pe care nu orice societate de leasing și le poate asuma. Cadrul economic instabil, legislația deficitară și atitudinea refractară a băncilor finanțatoare sunt motivele pentru care acest tip de serviciu nu a fost încă adoptat pe scară largă în țara noastră.

Leasing Time-Sharing

Time-Sharing este un tip de leasing cu o tehnică de realizare specială. Bunul este închiriat în același timp de mai mulți utilizatori, care îl folosesc numai în anumite perioade, fără a avea obligația de plată a chiriei pentru timpul în care nu îl utilizează.

Cu toate că acest tip de contract de leasing este cunoscut în România doar din ofertele unor companii de turism (închirierea unor spații de cazare în sistem time-sharing), în țările avansate acesta este un instrument utilizat într-o multitudine de variante. Prin time-sharing se poate achiziționa dreptul de folosință, pentru o anumită perioadă dintr-un an, atât pentru bunuri mobile (aeronave, automobile, ambarcațiuni, echipament industrial, etc.), cât și pentru imobile cu diverse destinații.

Leasing-ul de echipamente

Având în vedere amploarea pe care a luat-o leasing-ul auto în România, specialiștii se așteaptă la o dezvoltare la fel de puternică pe segmentul leasing-ului de echipamente.

Acest tip de leasing comportă un risc mare, dar și o profitabilitate pe măsură, cele mai importante tipuri de echipamente fiind utilajele agricole, IT, echipamentele medicale și cele din industria alimentară sau de prelucrare a lemnului.

Leasing-ul imobiliar

Domeniul construcțiilor a cunoscut în România ultimilor ani o explozie fără precedent, în sectorul civil cât și în cel industrial. Aceasta a condus, pe de o parte la creșterea volumului leasingului de echipamente pentru construcții, dar a creat și premisele dezvoltării leasingului imobiliar, ca și alternativă eficientă de finanțare a proiectelor imobiliare.

Totuși, leasingul imobiliar are o pondere scăzută în totalul pieței de leasing, însumând în anul 2004 12 %, în timp ce media europeană se situa la 19,5 %.

Motivul pentru care leasingul imobiliar s-a dezvoltat într-o măsură mai mică îl constituie lacunele legislative, care nu permit delimitarea clară a leasing-ului imobiliar de celelalte tipuri de leasing, iar pe de altă parte lipsa companiilor specializate în leasing imobiliar.

Problemele de ordin legislativ privind transferul unui imobil care face obiectul unui contract de leasing și sumele mari necesare a fi investite sunt, de asemenea răspunzătoare pentru menținerea acestui tip de leasing la cote reduse.

Leasing-ul de personal

Spre deosebire de celelalte tipuri de leasing, obiectul leasing-ului de personal îl constituie forța de muncă. Leasing-ul de personal a luat naștere ca urmare a legislației împovărătoare a muncii și datorită dinamicii economiei. Această formă de finanțare este preferată de către companiile care au nevoie de personal suplimentar pe perioade scurte de timp, iar angajarea cu contract de muncă ar însemna responsabilități față de respectivul angajat pe o perioadă lungă de timp.

Astfel, companiile închiriază un angajat specializat într-un anumit domeniu (avantaj al acestui tip de leasing, angajații fiind specializați verificați în anumite domenii) pe perioada respectivă. În pofida costurilor uneori mai ridicate, companiile au mai mult de câștigat decât angajând personal suplimentar cu contract de muncă, personal care trebuie testat și al cărui aport nu mai este necesar după terminarea perioadei de vârf.

Bibliografie

1. Adrian Enciu, „Contabilitate bancară”, ASE, 2005, București
 2. Bogdan Lambru, Ladislau Possler, „Contabilitatea întreprinderii”, Ed. Fundației „Andrei Șaguna”, 2008, Constanța
 3. Bărbulescu Șeitan Oana, “Valențe și limite ale leasing-ului în condițiile specifice economiei românești”, Teză de doctorat, ASE, 2007, București
 4. Coca Constantinescu, “Studiu asupra perspectivei leasing-ului în România”, Teză de doctorat, ASE, 2007, București
 5. Marin Andreica, Cristina Andreica, “Decizia de finanțare în leasing”, Ed. Cibernetică, ASE, 2003, București
 6. Marin Andreica, “Leasing, cale de finanțare a investițiilor pentru întreprinderi mici și mijlocii”, Ed. Crimm, 2007, București
 7. Tatiana Molico, Eugen Wunder, „Leasing-ul, un instrument modern de investiții și de finanțare”, Ed. CECCAR, 2003, București
- *** Portalul www.e-consel.it/leasing
*** Portalul www.bancherul.ro
*** Portalul www.leaseurope.org
*** Portalul www.ghiseulbancar.ro

УЧЕТ РЕГИОНАЛЬНОГО АСПЕКТА СИСТЕМНОГО РИСКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗАПОРОЖСТАЛЬ»

О.А. НАГОРНАЯ, к.э.н. доцент

Ю. А. КОВАЛЕНКО, магистрант специальности «финансы»

Запорожский институт экономики и информационных технологий (г. Запорожье)

In this article corrigible basic steps of a problem about of learning the risks, have an influence systems and unsystems risks on investing attractiveness of a factory in the conditions of globalization and economic crisis. The authors are making accent on discrepancy of theoretics and practices views of systems and unsystems risks, and their influence on rating of the factories by international companies. Making an analyse of factors witch have influence on rating of the factory, on them based conduct considering of systems and unsystems risks. In this article was choosing the regional aspect of system risk. Recommending of watching the regional aspect, as important factor of estimate an investing attractiveness of a factory.

Постановка проблемы

Проблемы развития национальной экономики в условиях экономического кризиса являются наиболее актуальными на сегодняшний день для многих стран. Экономический кризис, помимо множества негативных последствий, на наш взгляд имеет также позитивные, которые выражаются в разработках, связанных с:

- совершенствованием системы управления предприятием,
- контролем над денежными потоками,
- более детальным изучением вопросов инвестирования и учета возникающих рисков, с целью перенаправления средств в экономически устойчивые объекты.

С нашей точки зрения изучение проблемы инвестиционной привлекательности предприятия в условиях кризиса является неотъемлемой частью системы развития национальной экономики в кризисной ситуации. Широко распространенным среди иностранных инвесторов методом определения инвестиционной привлекательности объекта является выставление рейтинга международными рейтинговыми агентствами.

Развернувшийся экономический кризис заставляет инвесторов детально пересматривать методики и проводить углубленный анализ факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность предприятий. С нашей

точки зрения немаловажным аспектом инвестиционной привлекательности предприятия является разграничение системных и несистемных рисков предприятия.

Рассмотрение рисков с этой точки зрения является новым для украинской экономической теории, в связи с чем остаются нерешенными вопросы несоответствия практических и теоретических подходов в контексте деления рисков на системные и несистемные. Это существенно снижает эффективность разработанных ранее методик. Недостаточно разработанными, на наш взгляд, являются вопросы учета регионального аспекта странового (системного) риска. В теории крайне редко дается определение системного риска в количественных параметрах, что на практике выражается в получении страной рейтинга на базе оценки системного риска. Данная методика широко распространена на Западе и все чаще начинает применяться в Украине. Однако при получении рейтинга предприятием показатель риска страны используется как индикатор сравнения, оказывающий существенное влияние на рейтинг предприятия и, соответственно, на его инвестиционную привлекательность с точки зрения иностранного инвестора.

Анализ последних исследований

Проблемой изучения рисков в экономике занимались такие авторы как Т. Райс, Л. Н. Тэпман, В. А. Чернова, К. В. Захаров.

В экономической литературе риски чаще всего рассматривают с точки зрения деятельности в условиях неопределенности. Как экономическая категория риск представляет собой опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан исходя из рационального использования ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности [8]. Иначе говоря, риск — это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые рассчитывал [4].

Риск можно описать также как возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации бюджета предприятия, фирмы.

Существует множество подходов к классификации рисков, при которых риски делят по уровням возникновения:

- макроуровень
- мезоуровень
- микроуровень

По характеру возникновения риски делятся на:

- политический
- инвестиционный
- финансовый
- отраслевой

Риски важно рассматривать с точки зрения системы. При рассмотрении рисков с точки зрения системы выделяют системные и несистемные риски.

Наиболее часто встречающимися методами снижения рисков являются диверсификация и использование дополнительной информации.

Системный риск — риск ухудшения конъюнктуры какого-либо рынка в целом. Он не связан с конкретным объектом инвестиций и представляет собой общий риск на все вложения на данном рынке (фондовом, валютном, недвижимости и т. д.), заключающийся в том, что инвестор не сможет их вернуть, не понеся существенных потерь. Анализ системного риска сводится к оценке того, стоит ли вообще иметь дело с данным видом активов, например акциями, и не лучше ли вложить средства в иные виды имущества, например в недвижимость [8]. Другие подходы к системному риску говорят что мы не можем избежать или снизить путем диверсификации. В этом контексте пример — страновой риск.

Следует учитывать, что диверсификация является способом снижения несистемного риска. Снижение несистемного риска посредством диверсификации не может быть осуществлено на уровне страны, поскольку системный риск обусловлен общим состоянием экономики и связан с такими факторами как смена правительства, война, инфляция, глобальные изменения налогообложения, изменения денежной политики и т. п.

Цель исследования

Целью исследования является рассмотрение регионального аспекта системных рисков на понятийном уровне. Важнейшим критерием классификации рисков на системные и несистемные является возможность снижения их путем диверсификации. В связи с этим следует выделить ряд проблем. Если речь идет об унитарном государстве, в котором регионы не имеют возможности проводить самостоятельную инвестиционную политику, налоговая политика ограничена узкими рамками местных бюджетов, то региональные риски могут быть классифицированы как системные. Системным риском инвестирования в регион является риск страны.

Повышение инвестиционной привлекательности предприятия как метод выведения национальной экономики из кризиса.

Детализация факторов риска, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность предприятия. Выделение регионального риска из странового.

Основное содержание

Историю разразившегося экономического кризиса можно разделить на несколько этапов.

Первый этап характеризуется падением индексов ведущих банков и финансовых компаний на фондовых рынках в 2007 году. Следствием этого стало перемещение спекулятивного капитала с рынков развитых на рынки развивающихся стран, которые продолжали демонстрировать высокие темпы роста прибыльности. Исходя из оценок финансовых экспертов, соотношение рисков и прибыльности на этих рынках было достаточно привлекательным. Это привело к значительному росту кредитов, взятых на международных рынках. Однако нерациональная выдача кредитов в крупных масштабах, без должной оценки финансовой устойчивости и кредитоспособности заемщиков

привела к следующему этапу кризиса. Также второму этапу кризиса содействовало развитие глобализационных процессов в экономике, когда падение фондовых индексов ведущих компаний негативно сказывается на мировой экономике в целом.

Второй этап кризиса можно охарактеризовать переориентацией финансовых потоков с одних активов на другие. Это было связано с продолжительным падением мировых фондовых рынков. В ситуации распространения кризиса наиболее привлекательными стали активы, связанные с сырьевыми ресурсами, что послужило стимулом роста цен на них. Такие тенденции усугубили положение реального сектора, и стали причиной снижения мирового производства в отраслях автомобилестроения, металлургии, и т. Д.

Третий этап кризиса (нынешний) является следствием вышеуказанных двух первых этапов. Его можно охарактеризовать переходом глобального финансового кризиса в экономический. Последствием этого является помимо серии банкротств ведущих мировых финансовых компаний, распространение на реальный сектор мировой экономики. В качестве результата можно отметить падение спроса на мировых рынках, обвал цен на рынках сырья, стагнация ведущих мировых экономик.

Рост инвестиций в финансовый сектор экономики, перемещение капитала внутри финансового сектора, в обход реального стало катализирующим эффектом развития нынешнего кризиса. Финансовый сектор характеризуется высокой ликвидностью, что несомненно привлекает инвесторов. Последствия чрезмерных вливаний в финансовый сектор наблюдаются в экономике в виде финансового кризиса. Негативные последствия имел также перелив капитала в сырьевые активы, так как мировое производство не было готово к таким изменениям.

Глобализационные процессы в экономике можно назвать катализатором развития финансового кризиса. Изначально кризис не вызывал серьезных опасений, так как кризисные явления присущи мировой экономике на современном этапе ее развития. Однако нынешний кризис усилился вследствие усиления процессов глобализации, которая ускорила движение спекулятивного иностранного капитала, усилив влияние внешних факторов на экономики стран. Украина, которая принимала непосредственное участие в интернационализации производства и постепенно интегрировалась в мировую экономическую среду, также ощутила на себе последствия кризиса.

С нашей точки зрения глобализационные процессы, которые позволили кризису приобрести существующий масштаб смогут также оказать позитивное воздействие на национальные экономики для выхода из кризиса. Это объясняется тем, что процессы глобализации являются только лишь ускорителем экономических процессов в мировой экономике. Сама по себе глобализация не может являться причиной кризиса. Нерациональное распределение капитала в виде нежелания вложения средств в реальный сектор экономики, с целью его дальнейшего развития имело негативные последствия как для мировой экономики в целом, так и для экономики Украины в частности. Учитывая ошибки, которые были допущены на всех этапах развития кризиса, можно выявить методы развития национальной экономики для выхода из кризиса.

Глобализация в финансовой сфере охватывает направления движения финансовых потоков в виде:

- Кредитов
- Торговли валютой
- Инвестиций

С нашей точки зрения инвестиции являются наиболее приемлемым видом перелива капитала. Это можно объяснить следующими критериями. Инвестиции для предприятия являются наиболее простым и эффективным способом не только привлечения капитала, но и также получения новых технологий, усовершенствования управления, дальнейшего развития предприятия и повышения его конкурентоспособности. С точки зрения инвестора, вложение средств в предприятие с дальнейшим его развитием является получением конкурентных преимуществ в мировом производстве.

Следует также отметить, что инвестиции делятся на прямые и портфельные. Под прямыми инвестициями подразумеваются реальные инвестиции, которые в отличие от портфельных не являются чисто финансовыми актами, могут быть выражены в национальной валюте. Они осуществляются в здания, землю, машины, оборудование. Также прямые иностранные инвестиции дают право контроля над объектом инвестирования. Портфельные инвестиции – вложение капитала в исключительно финансовой форме без права контроля над объектом.

Практика показывает, что прямые инвестиции являются в большей мере полезными для объекта инвестирования, чем портфельные. В этом случае возникает парадокс, на котором акцентировал внимание Барановский в статье о причинах экономических кризисов. Парадокс заключается в том, что при увеличении вероятности кризиса, уровень прямых инвестиций не снижается, а напротив имеет тенденцию к увеличению. Объяснение подобного явления проявляется в самом определении прямых инвестиций. Инвестор вкладывает деньги в средства производства с целью дальнейшего развития объекта инвестирования. Прямые инвестиции имеют меньшую мобильность, нежели портфельные, так как очень часто представляют собой ввоз техники или создание новых мощностей производства. Следовательно вывоз капитала практически невозможен, что заставляет инвестора разрабатывать новые стратегии развития предприятия в условиях кризиса, чтобы не потерять вложенный в объект капитал. Такая политика оказывает позитивное воздействие на объект инвестирования, даже в условиях кризиса.

Значительные объемы портфельных инвестиций до начала кризиса позволяли инвесторам в срочном порядке отзывать свой капитал с рынков, на которые кризисные явления уже оказали негативное воздействие. Очевидно, что объекты инвестирования в такой ситуации становились фактически на грань банкротства. В качестве примера можно привести локальный кризис в Турции 2000 года. Его возникновение было обусловлено большим удельным весом портфельных инвестиций.

Указанные факторы воздействия прямых инвестиций указывают на необходимость повышения инвестиционной привлекательности предприятий для инвесторов.

Инвестиционная привлекательность предприятия является, на наш взгляд, комплексным показателем достигнутого им уровня экономического развития: как с точки зрения эффективности его деятельности, так и точки зрения его привлекательности для инвестора.

Изучение инвестиционной привлекательности в сложившейся экономической ситуации необходимо как с позиции инвестирования – как наиболее простого способа привлечения средств, так и с позиции имиджа предприятия – получение высокого рейтинга как повышение привлекательности и доверия со стороны поставщиков и контрагентов. Немаловажную роль инвестиционная привлекательность играет для внутреннего пользователя, как оценка эффективности деятельности менеджмента предприятия в глазах собственника.

Одним из способов определения инвестиционной привлекательности предприятия является метод рейтинговых оценок, которые выставляются отечественными или зарубежными компаниями на основе внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия.

Рассмотрим комплексно всю систему показателей, учитываемых международными рейтинговыми агентствами при присуждении рейтинга предприятию:

1. конкурентные позиции предприятия на рынке выпускаемой продукции в том числе:
2. конкурентная позиция предприятия на рынке продукции с высокой добавленной стоимостью
3. степень финансовой устойчивости предприятия, достижения в формировании денежного потока, которые можно трактовать как динамику валового дохода предприятия, в том числе, рентабельность продаж
4. удельный вес постоянных затрат в составе затрат
5. способность конкурировать на мировом рынке, в том числе:
6. доля экспорта в объемах продаж
7. положение предприятия относительно сырьевых рынков
8. относительно основных потребителей
9. выбранная предприятием стратегия развития
10. финансовые параметры компании, рассчитанные за 3 года
11. длительность производственного цикла
12. подверженность циклическим колебаниям отрасли, к которой относится предприятие
13. подверженность циклическим колебаниям отраслей – потребителей продукции
14. размеры компании, организационная форма предприятия
15. организация системы сбыта
16. подверженность компании рискам протекционистских барьеров на экспортных рынках
17. стабильность хозяйственного законодательства
18. политическая стабильность в стране
19. риски изменения фискальной и кредитно-денежной политики государства

Углубленный анализ перечисленных выше показателей позволил нам утверждать что: – каждый из перечисленных показателей соответствует определенному типу рисков. Вышеперечисленные риски можно классифицировать как системные и несистемные следующим образом. К системным рискам с нашей точки зрения можно отнести: 7, 8, 17, 18, 19, 16

Системные риски, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность предприятия – страновые риски – риски, которых нельзя избежать и снизить путем диверсификации. При определении величины странового риска используется метод рейтинговых оценок со стороны международных рейтинговых агентств. Страновые риски оказывают значительное влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, с точки зрения международного инвестора. В соответствии с общепринятой мировой практикой рейтинг национального предприятия, присужденный ему международным рейтинговым агентством, не может быть выше рейтинга страны. С нашей точки зрения данная позиция является ошибочной, поскольку с одной стороны, делает бессмысленными затраты предприятия на получение собственного международного рейтинга, с другой оказывается ошибочной, когда рассматриваются риски инвестирования в крупное предприятие, активно экспортирующее продукцию на мировые рынки, глубоко интегрированного в мировой хозяйственный рынок. Очевидно, что рейтинг такого предприятия может оказаться выше рейтинга страны.

Считается, что системный риск является базовым при оценке рейтинга предприятия, величина которого имеет основополагающую роль при оценке рейтинга предприятия. С нашей точки зрения международные рейтинговые агентства используют тактику занижения рейтинга национального предприятия для подстраховки неточностей в своих расчетах.

На примере ОАО «Запорожсталь» рассмотрим проблемы, возникающие при прохождении процедуры получения предприятием индивидуального рейтинга. ОАО «Запорожсталь» столкнулась с проблемой получения рейтинга при попытке разместить евробонды на Лондонской Фондовой Бирже. ОАО «Запорожсталь» сотрудничает с двумя рейтинговыми агентствами: Moody's и Standard & Pours. Рейтинг первой компании предприятие получает для внешнего использования: размещение облигаций на фондовой бирже; повышение имиджа предприятия у иностранных партнеров; повышение инвестиционной привлекательности предприятия в глазах иностранных инвесторов. Рейтинг второй компании необходим исключительно для внутреннего пользования – собственником предприятия для оценки качества принимаемых решений менеджерами предприятия.

Получение ОАО «Запорожсталь» рейтинга международного агентства Moody's было использовано для получения инвестиций реструктуризацию производства, целью которого являлось сокращение расходов на энергоносители, улучшение экологической ситуации и повышение производительности предприятия. В связи с недостатком собственных средств инвестиции были наиболее оптимальным шагом для предприятия по привлечению средств.

Получение рейтинга осуществляется на основании документов о результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Международные рейтинговые компании оценивают экономического состояния, его пози-

цию на рынке, в том числе с точки зрения перспектив, близости расположения предприятия к сырьевым базам, потребности в продукции данного предприятия. Оцениваются размеры компании, его внешнеэкономическая Деятельность через экспортно-импортные потоки.

Предприятие по запросу агентства предоставляет необходимую информацию для проведения анализа и выставления рейтинга. С нашей точки зрения на этом этапе возникают две серьезные проблемы: достоверность предоставленной информации и проблема транзакционных издержек для предприятия. Международное рейтинговое агентство для выставления рейтинга использует консолидированную бухгалтерскую отчетность предприятия, которая основывается на международных стандартах. Украина, не смотря на неоднократные заявления о переходе на международные стандарты учета, использует систему, отличную от международных стандартов. Это обуславливает обращение предприятия в специализированные международные агентства для конвертации отечественной отчетности. Такое несоответствие оказывает негативное воздействие на инвестиционную привлекательность украинских предприятий: иностранный инвестор не имеет возможности ознакомления с первичной документацией предприятия, возникают риски искажения информации.

С нашей точки зрения транзакционные издержки возникают с двух сторон: украинские предприятия оплачивают конвертацию балансов, западный инвестор ищет и оплачивает дополнительные источники информации о финансовом состоянии предприятия. Данная ситуация практически исключает из этой процедуры мелкие и средние предприятия и создает существенные проблемы для крупных.

Запорожсталь является четвертым по величине металлургическим предприятием на Украине с уникальной товарной номенклатурой, в которое активно инвестируются средства западных инвесторов. Также существует потребность предприятия в западных инвестициях и модернизации производства.

Международные рейтинговые агентства при выставлении положительного рейтинга ОАО «Запорожсталь» большую роль отводят следующим вопросам:

1. близость предприятия к сырьевым рынкам
2. близость предприятия к рынкам сбыта,
3. нестабильные условия развития украинского бизнеса,
4. зависимость компании от конечного потребителя,
5. цикличность производства

Первые два пункта с нашей точки зрения способствуют повышению рейтинга и с нашей точки зрения относятся к региональным аспектам оценки рисков. Рейтинг Запорожстали возрастает благодаря тому, что оно расположено в крупном промышленном регионе, с развитой инфраструктурой, обеспечено высококвалифицированной рабочей силой.

Третий и четвертый и пятый пункты ухудшают рейтинг Запорожстали. С нашей точки зрения нестабильное развитие бизнеса безусловно относится к системным рискам. Однако его значимость для Запорожстали резко снижается фактором как активной деятельности предприятия на мировых рынках. Экспорт продукции составляет 54% от произведенной продукции за 2009 год . Выручка от экспорта обеспечивает более стабильное финансовое состояние предприятия чем экономика Украины. Анализ факторов, принимаемых во внимание международными рейтинговыми агентствами при присуждении рейтинга предприятия позволил нам сделать вывод о том, что ряд факторов:

- близость предприятия к сырьевым рынкам;
- близость предприятия к основным потребителям, являются региональными рисками и определяются региональными особенностями страны.

Региональные риски необходимо учитывать при расчете рейтинга страны, расположение предприятия в том или ином регионе может оказать существенное влияние на уровень рисков и, следовательно определять инвестиционную привлекательность предприятия. Для крупного предприятия, которое является номенклатурным монополистом рассмотрение страновых рисков на низших уровнях происходит не в отраслевых, а в региональных рисках. Это связано с тем, что детализация отраслевых рисков для монополии не может полностью охватить весь спектр рискованных ситуаций. Поэтому рейтинговые агентства конкретизируют системный страновой риск региональными рисками, которые входят в систему страновых. Также если бы международные рейтинговые агентства конкретизировали страновой риск отдельно выставляемым рейтингом региона, то это позволило бы им более точно оценивать риски инвестирования в отдельное предприятие. При таком подходе у предприятий, получающих международный рейтинг была бы возможность оспорить понижение индивидуального рейтинга до уровня странового.

Проиллюстрируем данное положение на примере присуждения индивидуального рейтинга ОАО «Запорожсталь». Международное рейтинговое агентство Moody's определило рейтинг предприятия как Baa1, что свидетельствует о высоком потенциале предприятия и высоком уровне надежности. Однако, в связи с тем, что рейтинг страны находится на более низком уровне, рейтинг был снижен до В3. Однако, если бы при составлении рейтинга был определен отдельно рейтинг региона, то в связи с выгодным географическим положением, расположенностью вблизи сырьевых ресурсов и высоким потенциалом региона рейтинг предприятия был бы выше. Учет региональных аспектов имел бы позитивное влияние на рейтинг предприятия.

Выводы

Развитие национальной экономики в условиях кризиса возможно посредством привлечения прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Заинтересованность инвестора в развитии предприятия создает дополнительные возможности выхода национальной экономики из кризиса вследствие развитых интеграционных процессов и тесной взаимосвязи между предприятиями различных отраслей. Привлечению иностранных инвестиций способствует повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

Рассмотрение инвестиционной привлекательности предприятия, как комплексного показателя, с учетом системных и несистемных рисков и присвоение рейтинга на основании собранных данных снижает риски инвестора. Это оказывает благоприятное воздействие на повышение конкурентоспособности предприятия на национальном и иностранном рынках.

Системные риски оказывают существенное влияние на показатель инвестиционной привлекательности предприятия. Учет регионального аспекта системного риска позволяет детализировать рейтинговый показатель предприятия и соответственно уровень его инвестиционной привлекательности для иностранного инвестора. С учетом невозможности диверсификации системных рисков, их детализация и конкретизация является фактически единственным способом управления системными рисками.

Выделение регионального аспекта системных рисков для крупного предприятия, являющегося номенклатурным монополистом имеет более важное значение чем отраслевой аспект. Это связано с невозможностью охвата отраслевыми аспектами всего спектра инвестиционных рисков.

Список использованных источников

1. Балабанов И.Т. – Риск-менеджмент.—М.: Финансы и статистика,1996. –192 с.
2. Бочарников В.П. – Риски в внешней экономической деятельности. --К.: ИНЭКС, 1997. – 124с.
3. Захаров К.В. – Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. – К.: Инекс, 2001. – 237 с.
4. Райс Т. – Финансовые инвестиции и риск. – К.: ВНУ, 1995. – 592 с.
5. Редхед К. – Управление финансовыми рисками. . – М.: Инфра-М, 1996. – 288 с.
6. Тепман Л.Н. – Риски в экономике: учеб пособие.– М.:ЮНИТИ, 2002. – 377 с.
7. Чернова В.А. –Анализ коммерческого риска. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 128 с.
8. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику.-К.:Деміур, 1996-212 с.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ – ЕГО СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

*Анжела ШЕСТАКОВСКАЯ, д.э.н., конференциар университет
Государственный Университет Молдовы*

The management of investment activity includes the development of investment policy, the investment project management and the developing of investment activity mechanism. The mechanism of investment activity management represents the system that includes: the market adjustment of enterprise's investment activity mechanism; the state and low regulation of investment activity in enterprises.

The mechanism of investment activity management is implementing through such functions: the function of mechanism as a regulated system; the function of mechanism as special area of operation of an enterprise. The first function has a general character and includes the next aspects: the development of enterprise's investment strategy; the creation of organized structures, that provide decision making and implementation of these decisions; the forming of efficient information systems, that provide feasibility report of alternative variants of investments decisions; the analyzing of different aspects of investment activity; the planning of investment activity; the priming of investment decisions implementing; the implement of managerial decision controlling in the area of investment activity. The second function is specific and means boats the management real investment and the management financial investment. The factors of development of management investment activity mechanism are: providing sufficient investment support of investment activity development; the maximization from some real and financial investments risk; the optimization of investment liquidity; the supplying of financial resources.

Управление инвестиционной деятельностью предприятия включает такие важные аспекты, как разработка инвестиционной политики и управление инвестиционными проектами, разработка механизма управления инвестиционной деятельностью и его реализация. В условиях широкого применения экономических методов управления, преодоления кризисных ситуаций и перехода к рыночным отношениям предстоит, обеспечить научную обоснованность инвестиционной политики на перспективу, увязать практику планирования и прогнозирования инвестиций с новым хозяйственным механизмом и обеспечить рациональное использование вложений, повышение их эффективности, как одного из важных направлений социально-экономического развития страны [2]. По отношению к ней инвестиционная политика носит подчиненный характер и должна согласовываться с ней по целям и этапам практической реализации.

Как правило, процесс формирования инвестиционной политики предприятия проходит следующие этапы:

1. Определение периода формирования инвестиционной политики;
2. Формирование стратегических целей инвестиционной политики;
3. Разработка наиболее эффективных направлений и путей реализации стратегических целей инвестиционной деятельности;
4. Разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов;
5. Конкретизация инвестиционной политики;
6. Оценка разработанной инвестиционной политики [4].

Главным условием успешной реализации инвестиционной политики предприятия является состояние экономики республики в целом. В настоящее время не существует больших возможностей для инвестиционной деятельности молдавских предприятий. Основной причиной низкой инвестиционной активности предприятий стало их тяжелое финансовое состояние. Большое количество предприятий являются убыточными. Недостаток финансовых ресурсов у предприятий связан с систематическими неплатежами предприятий.

Механизм управления инвестиционной деятельностью предприятия заключается в управлении инвестиционными проектами, что ведет за собой приложение опыта, знаний, методов, на протяжении всего жизненного цикла проекта и нахождение компромиссов между содержанием проекта (сроками, стоимостями, риском и качеством) для получения запланированного результата и достижения целей предприятия [5]. Данный механизм представляет собой систему основных элементов, регулирующих процесс разработки и реализации инвестиционных решений предприятия.

В структуру механизма управления инвестиционной деятельностью входят следующие элементы:

1. *Рыночный механизм регулирования деятельностью предприятия.* Этот механизм формируется прежде всего в сфере инвестиционного рынка (в первую очередь, рынка ценных бумаг), а так же товарного рынка (в первую очередь, рынка средств производства, предметов труда и готовой продукции) в разрезе отдельных их сегментов. Спрос и предложение на этих рынках формируют уровень цен и котировок по отдельным капитальным товарам и финансовым инструментам, определяют эффективность использования отдельных инструментов инвестирования, выявляют среднюю норму доходности инвестиций и среднерыночный уровень инвестиционного риска. По мере углубления рыночных отношений роль механизма регулирования инвестиционной деятельности возрастает.
2. *Государственное нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности предприятия.* Сложность и многогранность деятельности предприятий в этой области в условиях перехода к рыночной экономике определяют необходимость государственного его регулирования. Как свидетельствует мировой опыт, такое многоаспектное государственное регулирование осуществляется во всех странах с развитой рыночной экономикой, не вступая при этом в противоречие с широкой самостоятельностью предприятий в выборе направлений и форм инвестирования. Характеризуя сложившуюся базу государственных нормативно-правовых в сфере регулирования деятельности предприятия в этой области, следует отметить, что она далеко не завершена и требует дальнейшего развития.
3. *Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов инвестиционной деятельности предприятия.* Механизм такого регулирования формируется в рамках самого предприятия, соответственно регламентируя те или иные оперативные управленческие решения по вопросам эффективности его инвестиций. Так, ряд аспектов инвестиционной деятельности регулируется требованиями устава предприятия. Отдельные из этих аспектов регулируются разработанной на предприятии инвестиционной стратегией и целевой инвестиционной политикой по отдельным направлениям инвестирования. Кроме того, на предприятии может быть разработана и утверждена система внутренних нормативов и требований по отдельным аспектам инвестиционной деятельности.
4. *Система конкретных методов осуществления управления инвестиционной деятельностью предприятия.* В процессе анализа, планирования и контроля инвестиционной деятельности предприятия используется обширная система методов, с помощью которой достигаются необходимые результаты. К числу основных из них относятся методы: технико-экономических расчетов, балансовый, экономико-статистические, сравнения и другие (их содержание будет подробно рассмотрено в последующих разделах). Эффективный механизм инвестиционного менеджмента позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций управления инвестиционной деятельностью предприятия [3].

Механизм управления инвестиционной деятельностью реализует свои главные цели и задачи путем осуществления определенных функций. Эти функции подразделяются на две основные группы, определяемые комплексным содержанием рассматриваемой системы управления инвестиционной деятельностью.

1. *Функции механизма управления как управляющей системы.* Эти функции являются составными частями любого процесса управления вне зависимости от вида деятельности предприятия, его организационно-правовой формы, размера, формы собственности и т. п. В теории управления эти функции характеризуются как общие.

2. *Функции механизма управления как специальной области управления предприятием.* Состав этих функций определяется конкретным объектом данной управляющей системы. Теория управления рассматривает эти функции как специфические. Основными функциями механизма управления инвестиционной деятельностью как управляющей системы являются:

1. *Разработка инвестиционной стратегии предприятия.* В процессе реализации этой функции определяются приоритетные задачи, решаемые в ближайшей перспективе и разрабатывается политика действий предприятия по основным формам его инвестирования. Инвестиционная стратегия предприятия рассматривается как неотъемлемая составная часть общей стратегии его экономического развития.
2. *Создание организационных структур обеспечивающих принятие и реализацию управленческих решений по всем аспектам инвестиционной деятельности предприятия.* Такие структуры строятся по иерархическому или функциональному признаку с выделением конкретных «центров ответственности». В процессе реализации этой функции необходимо обеспечить постоянную адаптацию этих организационных структур к меняющимся условиям функционирования предприятия и направлениям инвестиционной деятельности. Организационные структуры управления инвестиционной деятельностью должны быть сформированы в общую организационную структуру управления предприятием.
3. *Формирование эффективных информационных систем, обеспечивающих обоснование альтернативных вариантов инвестиционных решений.* В процессе реализации этой функции должны быть определены объемы и содержание информационных потребностей инвестиционного менеджмента; сформированы внешние и внутренние источники информации, удовлетворяющие эти потребности; организован постоянный мониторинг инвестиционной позиции предприятия и конъюнктуры инвестиционного рынка.
4. *Осуществление анализа различных аспектов инвестиционной деятельности предприятия.* В процессе реализации этой функции проводится экспресс-анализ отдельных инвестиционных операций; исследуется уровень и динамика основных показателей эффективности инвестиций в разрезе отдельных форм и «центров ответственности», осуществляется фундаментальный анализ факторов, влияющих на отдельные показатели инвестиционной деятельности в рассматриваемом периоде.
5. *Осуществление планирования инвестиционной деятельности предприятия по ее основным направлениям.* Реализация этой функции связана с разработкой системы текущих планов и оперативных бюджетов по основным направлениям инвестиционной деятельности, видам, формам инвестирования и по предприятию в целом. Основой такого планирования является разработанная инвестиционная стратегия, требующая конкретизации на каждом этапе поступательного движения предприятия к поставленным стратегическим целям.

6. *Разработка действенной системы стимулирования реализации управленческих решений в сфере инвестиционной деятельности.* В процессе реализации этой функции формируется система поощрений и санкций в разрезе руководителей и менеджеров отдельных структурных подразделений предприятия за выполнение или невыполнение установленных целевых показателей, инвестиционных нормативов и плановых заданий. Индивидуализация системы стимулирования обеспечивается путем внедрения на предприятии контрактной формы оплаты труда руководителей и инвестиционных менеджеров.
7. *Осуществление эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений* в сфере инвестиционного менеджмента связана с созданием контрольных обязанностей отдельных служб и инвестиционных менеджеров; определением системы контролируемых показателей и контрольных периодов; оперативным реагированием на результаты осуществляемого контроля.

В группе функций как специальной области управления предприятием основными из них являются:

1. *Управление реальными инвестициями.* Функциями этого управления являются выявленные потребности в реновации действующих основных средств и нематериальных активов, а так же в объеме и структуре вновь формируемых капитальных активов; поиски и оценка инвестиционной привлекательности отдельных реальных проектов и отбор наиболее эффективных из них; формирование инвестиционной программы реальных инвестиций предприятия и обеспечение ее реализации.
2. *Управление финансовыми инвестициями.* В процессе реализации этой функции прогнозируется общая потребность в инвестиционных ресурсах, необходимых для реализации разработанной инвестиционной стратегии по отдельным этапам ее осуществления; определяется возможность формирования инвестиционных ресурсов за счет собственных источников (прибыли, амортизационных отчислений и т.п.), исходя из ситуации на финансовом рынке (прежде всего, норма ссудного процента) определяется целесообразность привлечения для инвестиционных целей заемного капитала. В процессе оптимизации структуры источников инвестиционных ресурсов обеспечивается рациональное соотношение привлекаемого собственного и заемного капитала, а также диверсификация заемных источников финансирования инвестиций в разрезе отдельных кредиторов с целью обеспечения финансовой устойчивости предприятия в процессе инвестиционной деятельности.

Основные функции механизма управления инвестиционной деятельностью как специальной области управления предприятием рассмотрим в наиболее агрегированном виде. Каждая из этих функций может быть конкретизирована более целенаправленно с учетом специфики инвестиционной деятельности отдельных предприятий. При осуществлении такой конкретизации на каждом предприятии может быть построена многоуровневая функциональная система управления инвестиционной деятельностью [2].

Достижение стратегических целей и задач компании, реализация программ развития невозможны без инвестиций, и соответственно, без эффективного механизма управления инвестиционной деятельностью.

На современном этапе все большее число организаций осознают необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды. Эффективным направлением перспективного управления инвестиционной деятельностью организации, подчиненного реализации целей ее общего развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанным с этим неопределенностью. Выступает управление инвестиционной деятельностью предприятия на принципах стратегического менеджмента. В основе такого управления лежит механизм управления инвестиционной деятельностью на предприятии.

Основными факторами формирования механизма управления инвестиционной деятельностью являются:

1. Обеспечение достаточной инвестиционной поддержки, высоких темпов развития инвестиционной деятельности предприятия.
2. Обеспечение максимальной прибыльности отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне инвестиционного риска.
3. Обеспечение минимизации инвестиционного риска отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне их прибыльности.
4. Обеспечение оптимальной ликвидности инвестиций и возможностей быстрого реинвестирования капитала при изменении внешних и внутренних условий осуществления инвестиционной деятельности.
5. Обеспечение формирования достаточного объема инвестиционных ресурсов и оптимальной их структуры в соответствии с прогнозируемыми объемами инвестиционной деятельности.
6. Обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности.
7. Поиск путей ускорения реализации действующей инвестиционной деятельности.

Все рассмотренные цели теснейшим образом взаимосвязаны, хотя отдельные из них носят разнонаправленный характер, поэтому в процессе осуществления инвестиционной деятельности предприятия отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой для эффективной реализации его главной цели. Ранжирование отдельных задач управления осуществляется путем определения значимости каждой из них исходя из их приоритетности с позиции развития предприятия и менталитета инвестиционного поведения его собственников или инженеров.

Успешное формирование и функционирование механизма управления инвестиционной деятельностью во многом определяется его эффективностью его организационного обеспечения. Основу организационного обеспечения инвестиционного управления составляет формируемая на предприятии структура управления его инвестиционной деятельностью, элементами которой являются отдельные менеджеры, службы, отделы и другие организационные подразделения аппарата управления. Так система управления инвестиционной деятельностью является основной

частью общей системы управления предприятием, механизм управления его инвестиционной деятельностью должен быть согласован с общей организационной структурой управления.

При формировании механизма управления инвестиционной деятельностью, исходя из объема инвестиционной деятельности предприятия, ее основных форм, функций инвестиционного процесса, региональной диверсификации других факторов. Кроме того, при разработке механизма управления, должны быть обеспечены эффективные связи между различными организационными подразделениями службы управления инвестиционной деятельностью, с донной стороны, и между подразделениями инвестиционного менеджмента и других функциональных систем управления предприятием с другой.

Литература

1. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. — Киев: Ника-Центр, 2001.
3. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. — СПб.: Питер, 2003.
4. Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. — М.: Финансы и статистика, 2000.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Анжела ШЕСТАКОВСКАЯ, д.э.н., конференциар университет

Государственный Университет Молдовы

Алла ТРУСЕВИЧ, д.э.н., конференциар университет

Государственный Университет «А.Пуско»

The economical essence of investments is analyzed on the basis of special literature studying. Different definitions of investment are presented and their main distinction between this economical term and others terms that have similar meaning. A large classification of investment is presented depending on lot of factors, such as: the investment medium; investment period; the pattern of ownership; the forms of participation in investment; the investment territory; the methods of accounting and others. The meaning of investment is argued for social-economic development of countries and the factors, such as economical growth of enterprises, the employment of the able-bodied population, the rational recourse using, the growth income of national budget and large opportunities of development for enterprises, population and the state. The multiplier effect is examined in this article, that means quantitative and qualitative change of financial flows in economy. The investment creates some spheres, such as: the sphere of capital construction; the sphere of innovations; the sphere of financial circulation and the sphere of realization of propriety rights with application hypothecation right.

В специальной экономической литературе проблема инвестиций исследуется постоянно и занимает особое место, поэтому по данному вопросу существуют ряд определений и трактовок. «Инвестиции» - слово иностранного происхождения (от лат. *investire*, нем. *investition*), в переводе – долгосрочные вложения капитала в какие-либо объекты, социально-экономические программы, проекты в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода и социального эффекта. [1]

При характеристике экономической сущности инвестиций в современной литературе этот термин иногда трактуется ошибочно или слишком узко [5]. Наиболее типичная ошибка, на наш взгляд, заключается в том, что под инвестициями понимается любое вложение средств, которое может и не приводить ни к росту капитала, ни к получению прибыли. К ним часто относят так называемые «потребительские инвестиции» (покупка телевизоров, автомобилей, квартир, дач и т.п.), которые по своему экономическому содержанию к инвестициям не относятся – средства в приобретение этих товаров расходуются в данном случае на непосредственное долгосрочное потребление (если их не приобретают для последующей перепродажи). Ошибочным является также идентификация термина «инвестиции» с термином «капитальные вложения» [3]. Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала в промышленность, сельское хозяйство, в транспорт и другие отрасли хозяйственной деятельности как внутри страны, так и за её пределами с целью получения прибыли [4]. Капитальные вложения – составная часть капиталобразующих инвестиций. Они представляют собой затраты, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов [8]. Инвестиции в этом случае рассматриваются как вложения в воспроизводство основных средств (зданий, оборудования, транспортных средств и т.п.). Вместе с тем, инвестиции могут осуществляться и в текущие активы, и в различные финансовые инструменты (акции, облигации и т.п.), и в отдельные виды нематериальных активов (приобретение патентов, лицензий и т.п.). Следовательно, капитальные вложения являются более узким понятием и могут рассматриваться лишь как одна из форм инвестиций, но не как их аналог.

Так же в некоторых источниках инвестиции определяют, как вложения денежных средств, хотя на самом деле инвестирование капитала может осуществляться не только в денежной, но и в других формах – движимого и недвижимого имущества, различных финансовых инструментов, нематериальных активов и т.п [6]. И, наконец, в ряде определений отмечается, что инвестиции представляют собой долгосрочные вложения денежных средств [7]. Безусловно, отдельные формы инвестиций (в первую очередь, капитальные вложения) носят долгосрочный характер, однако инвестиции могут быть и краткосрочными (например, краткосрочные финансовые вложения в акции, сберегательные сертификаты и т.п.).

Инвестиции обеспечивают на предприятии динамичное развитие и способствуют решению таких задач, как освоение новых сфер бизнеса, расширение предпринимательской деятельности, за счет накопления материальных и финансовых ресурсов, приобретение новых предприятий [3]. Инвестиции- это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, это: денежные

средства, целевые банковские вклады, паи, акции, движимое и недвижимое имущество, имущественные права, совокупность технических и коммерческих знаний, права пользования землей, водой, ресурсами [7].

Инвестиции – это то, что «откладывают» на завтрашний день, чтобы иметь возможность больше потреблять в будущем. Одна часть инвестиций – это потребительские блага, которые не используются в текущем периоде, а откладываются в запас (инвестиции на увеличение запасов). Другая часть инвестиций – это ресурсы, которые направляются на расширение производства (вложения в здания, машины, и сооружения) [4].

Таким образом, под инвестициями понимаются те экономические ресурсы, которые направляются на увеличение реального капитала общества, то есть на расширение или модернизацию производственного аппарата.

Инвестиции различаются между собой по нескольким признакам:

1) По объектам вложения:

- a) *Реальные инвестиции* – вложения денег в реальные материальные и нематериальные активы (основной и оборотный капитал, интеллектуальную собственность).
- b) *Портфельные инвестиции* – вложения денег в различные финансовые инструменты (ценные бумаги, банковские депозиты, валюту, драгоценные металлы и камни).

2) По характеру участия в инвестировании:

- a) *Прямые инвестиции* - непосредственно участие самого инвестора в выборе объекта инвестирования для вложения средств.
- b) *Косвенные инвестиции* – когда вложения средств опосредствуется другими лицами (инвестиционными фирмами и компаниями, паевыми инвестиционными фондами, другими финансовыми учреждениями).

3) По формам воспроизводства в реальном секторе:

- a) на создание объекта предпринимательской деятельности;
- b) на расширение производства;
- c) на реконструкцию, техническое перевооружение.

4) В зависимости от конечных результатов:

- a) на рост объема производства;
- b) на повышение качества производимой продукции;
- c) на экономию ресурсов.

5) По периоду инвестирования:

- a) Краткосрочные инвестиции - вложения капитала на отрезок времени менее 1 года;
- b) Среднесрочные инвестиции – вложение капитала на период от 1 до 5 лет;
- c) Долгосрочные инвестиции – вложения капитала на срок выше 5 лет.

6) По формам собственности:

- a) *Частные инвестиции* – вложения средств осуществляемые гражданами и частными организациями (фирмами и компаниями).
- b) *Государственные инвестиции* – вложения средств, производятся центральными и местными органами власти и управления за счет бюджетных, внебюджетных и заемных средств, а также унитарными предприятиями, учреждениями и организациями путем мобилизации собственных финансовых источников
- c) *Смешанные инвестиции* – долевое вложение средств при участии государства, регионов, муниципальных образований, а также юридических и физических лиц.
- d) *Иностранные инвестиции* – вложения, осуществляемые иностранными государствами, физическими и юридическими лицами.
- e) *Совместные инвестиции* – вложения, осуществляемые субъектами данной страны и иностранных государств.

7) По инвестиционной территории:

- a) *Внутренние инвестиции* – вложения средств в объекты инвестирования, расположенные в границах той или иной территории страны.
- b) *Внешние инвестиции* – вложения средств в объекты инвестирования за рубежом.

8) По способу учета средств:

- a) *Валовые инвестиции* – общий объем вкладываемых средств в новое строительство, приобретение средств и предметов труда, прирост товарно-материальных запасов и интеллектуальных ценностей.
- b) *Чистые инвестиции* – вся сумма валовых инвестиций за вычетом амортизационных отчислений.

9) По источникам финансирования:

- a) собственные;
- b) заёмные;
- c) привлеченные.

10) По составу участников инвестиционного процесса:

- a) предприятий;
- b) акционеров;
- c) коммерческих банков;
- d) компаний и холдингов;
- e) бюджетов разного уровня (федеральный, региональный, местный).

Инвестирование в наиболее широком употреблении представляет собой эффективное вложение капитала в ту или иную сферу хозяйственной деятельности.

Финансирование и инвестирование взаимосвязанные, но неидентичные категории. Если под финансированием подразумевается формирование и предоставление финансовых ресурсов для создания имущества, то под инвестированием – их использование и превращение в капитал. Из всего произведенного в стране валового внутреннего про-

дукта одна часть потребителя, а другая – сберегается. Сбережения не обязательно будут израсходованы в стране и могут уйти за рубеж в виде вывоза капитала, расходов по обслуживанию внешнего долга и других расходов. Одновременно аналогичные средства поступают в страну из-за рубежа. Сальдо подобного чистого увеличения или уменьшения сбережения уменьшает или увеличивает сумму сбережения в стране, превращая его в накопление, точнее, в валовое накопление. Валовым оно называется потому, что включает не только новые накопления, но и амортизационные отчисления от ранее созданного капитала. По сути дела, валовое накопление – это та величина, которая инвестируется в реальный капитал. Поэтому второе название валового накопления – капиталобразующие инвестиции [3].

Валовое накопление включает валовое накопление основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств, а также сальдо приобретения таких ценностей, как драгоценные металлы и камни, антиквариат. Валовое накопление основного капитала состоит из затрат на капитальный ремонт, инвестиций в нематериальные активы вложений в остальные основные средства. Эти последние вложения называют капитальными.

Социально-экономическое значение обуславливается следующими факторами:

- инвестирование ведет к накоплению фондов предприятий, экономическому росту;
- величина инвестиций влияет на объем национального производства и занятости населения;
- нерациональное использование инвестиций может привести к замораживанию производственных ресурсов;

На величину инвестиций влияют:

- размер сбережений – чем больше сбережений, тем, как правило, больше объем инвестиций;
- величина дохода – чем больше доход, тем больше возможностей для инвестирования;
- доходы предприятий, их затраты и ожидания.

Изменения в физических объемах и количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства. Обеспечивая накопление фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции непосредственно влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности. Инвестиции находятся в определенной зависимости от фактора экономического роста.

При равенстве инвестиций и амортизационных отчислений (нулевое значение чистых инвестиций) в экономику поступает такое же количество инвестиционных средств, какое и потребляется, имеет место простое воспроизводство общественного продукта (по стоимости), характеризующееся отсутствием экономического роста, «топтанием на месте» экономике.

Если величина валовых инвестиций меньше суммы амортизационных отчислений (отрицательная величина чистых инвестиций), происходит сокращение инвестиций, что вызывает уменьшение производственного потенциала и, как следствие, экономический спад, «проедание» государством своего капитала.

Стабильное и сбалансированное развитие экономики обеспечивается бесперебойностью инвестиционного процесса, в рамках которого изменение объема чистых инвестиций не влияет на изменение доходов в экономике, но и вызывает эффект мультипликатора. Данный эффект заключается в том, что в условиях повторяющегося в экономике характера потоков инвестиционных расходов и получаемых благодаря им доходов расходы одного субъекта выступают как доходы другого, а всякое изменение дохода при определенном соотношении между потреблением и сбережением вызывает соответствующее изменение потребления и сбережения, так что первоначальные колебания величины инвестиций ведут к многократному, хотя и уменьшающемуся с каждым последующим циклом, изменению дохода.

Таким образом, рост инвестиций вызывает увеличение уровня объема производства и дохода, который на стадии использования распадается на потребляемую и сберегаемую части. При этом часть, направляемая на потребление (например, покупку товаров), служит источником дохода для производителей. Полученный доход, в свою очередь, также распадается на потребление и сбережение и т.д. В итоге первоначальный рост инвестиций приводит к многократному увеличению дохода. Эффект мультипликатора действует и в обратном направлении. При незначительном сокращении инвестиционных расходов может произойти существенное снижение дохода. Поэтому для эффективного функционирования экономики следует обеспечивать определенное значение коэффициента мультипликации, создавать условия для бесперебойной инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность представляет собой совокупность практических действий юридических лиц, граждан и государства по реализации инвестиций. Другими словами это работа предприятия по формированию и реализации инвестиционных ресурсов.

Инвестиции формируют особую сферу. В состав инвестиционной сферы включаются:

1. Сфера капитального строительства, где происходит вложение инвестиций в основные фонды отраслей хозяйства (отраслевых комплексов). Эта сфера объединяет деятельность (на рынке инвестиционных товаров) заказчиков-инвесторов, подрядчиков, проектировщиков, поставщиков оборудования и материалов, граждан по индивидуальному строительству и других субъектов инвестирования;
2. Инновационная сфера, где реализуется научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;
3. Сфера обращения финансового капитала (денежного, ссудного, финансовых обязательств в различных формах);
4. Сфера реализации имущественных прав субъектов инвестиционной деятельности (рынок движимого и недвижимого имущества), где применяются залоговое право и ипотечный кредит.

Литература

1. Pike Richard, Neale Bill. Corporate finance and Investment. Decision and Strategies. 4th edition. Prentice Hall. New York, 2006.
2. Боди Э., Кейн А. Маркус А. Принципы инвестиций/ Пер. С англ. – М.: Вильямс, 2002
3. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб.: Питер, 2003.
4. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. (пер. с англ.) – М.: Банки и биржи. 2004.

5. Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики. М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова и др. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 192 с.
7. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции/ Пер. с нем. — СПб: Питер, 2000.
8. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции / Пер. с англ. — М.:Филинь, 2006

DEVELOPMENT MODELS FOR THE FINANCIAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY DURING CRISIS

L. E. GALYAEVA, G. KIBOVSKY

Lead: the present article is dedicated to the study of future models for building of the financial sector of economics in Russia at post crisis period. We studied the common traits of the global crisis as regards of Russian economics and made the analysis of its impact to the country's economics in comparison with national economics of other countries. We made efficiency evaluation of anti crisis measures, taken by the Russian Government, monetary and credit bodies. We made suggestions for main actions to be taken in order to optimize financial sector functioning when it is recovered from the crisis. We give grounds for important approaches of risk management system optimization in the sphere of prudential control and the need of governmental contribution to building of renewed model of financial sector.

Russian economy is now at search of model which will bring the dynamic growth for its further development. The base for achieving this goal is the market relations system. Financial relations are the important part, which makes the whole from the macroeconomic system, especially during formation and development of market relations. Russian economy turned into pseudo market economy with a lot of traits which can be characteristic for economy with developed market relations and misbalanced system of sectors interrelation. That happened due to weak managing abilities when controlling the forming relations in the financial sphere, and poor elaboration of government financial policy.

Market relations require usage and future development of market infrastructure, based on the consistent financial policy, which is relevant to the chosen strategies and tactics of the state's behavior in the market control sphere. Unfortunately, the present Russian economics is characterized by the absence of consistency in the implementation of measures for state control of financial relations, and that either decreases or brings to nought the efficient impact to financial market.

In respect with new conditions and actual situation in Russian economics the problems of financial market, its mechanisms of governmental control, search for the appropriate model for market relations in Russia require new researches and elaboration of scientifically proven recommendations, their development and improvement at the process of implementation.

A lot of scientific works and publications are dedicated to the subject of financial market, mechanisms and ways of its control, both from the point of view of well-formed economic schools and from individual authors'. This topic has been of interest since the commodity-money relations and state with its functions and goals were founded. During the process of economical problems' study different schools and approaches have been forming and developing. All of them based their study on the solving of the most important problem for any economics – its efficient development. Almost all classic authors of economic science, in a varying degree, dedicated their works to problems of financial market and its rules of state control. In the Russian economic science the problems of financial market, models and ways of its control are given serious attention. Works, which caused the greater interest, belong to L. I. Abalkin, V. S. Antonyuk, M. C. Atlas, A. G. Gryaznova, F. Shishov, V. Volobuyev, E. T. Gaidar, and are dedicated to problems development of of financial market, its control and economics stabilization.

The aim of the present research is to determine the ways of recovering of the Russian financial market in the conditions of the global economic crisis. To achieve this aim the following action were taken:

- Study of theoretical basics of financial market and its mechanism;
- Analysis of the state financial activity and status of the financial markets in Russia;
- Description of suggested actions for improvement financial market in Russia.

The global financial crisis gets deeper into the economics of both developed and developing countries, causing crash of the biggest financial institutes, drop in national exchange rates and total slow-down of the economic development. Russian financial market is one of the leaders in this break. According to results of the year 2008, Russian share indexes fell down more than those of American or European markets, thus taking one of the highest places with negative result. If to track the dynamics of national indexes values than we can take as the start for the crisis in Russia the middle of May 2008, as it was in May when indexes advance stopped and the quick and stable fall-down began. It was not only Russian but almost all other financial markets' indexes – national, regional, global – started to fell down in May.

Thus the events in Russia were not an exception and it fits the tendency at the global financial markets, but the Russian market showed the worst results. In comparison with the beginning of 2008, the Russian Trading System (RTS) index value fell down more than by 70% by the end of the year. Market indexes reached the bottom, in other words they showed historically minimal values over the past year at the end of October-beginning of November, when the losses were more than 75% in comparison with the values for the beginning of the year. Hence, even if the falling trend has stopped to grow, it still dominates at present.

The current situation thinned out the community of the participants in the share market by eliminating short-term investors, stock exchange operators and people, who used debt funds for trading. In the conditions of ruble weakening against USA dollar non-residents funneled assets out of the Russian share market, giving additional pressure to prices. As a result market rate of shares barometers nothing now, and stock indicators do not reflect actual status of a company and economics in general. Market liquidity and turnover have noticeably decreased, causing volatile growth. Therefore, no formal methods can be applied for the analysis of the price dynamics at the stock market. At the panic situation any price levels of the assets can be formed, even lower than emitter's asset liquidation value.

Measures taken by the Government in order to soften negative consequences of the financial crisis can be evaluated as positive. Presidential Council for Development of Financial Markets is established to perform field work, connected with coordination of participants' activity in the financial market and modernization of the financial system. Among the anti-crisis measures

the leading place is taken by the issue of providing the economics with all necessary resources. The total cost of the announced anti-crisis measures exceeded 3.5 trillion of rubles. In the year 2008 the Government planned to send 175 milliard rubles, another 175 milliard rubles were budgeted in 2009 for redemption of stock. Nominal capital of the Mortgage Housing Credit Agency is planned to be increased for 60 milliard rubles and the one of the Vneshekonombank – for 75 milliard rubles. There's been also considered a possibility that the Central Bank of the Russian Federation can become an adequate market player.

Beside support for financial market and access to the resources made available in order to refinance the debt or getting new credits, companies can save on taxes and fees. With the aim to keep people's confidence into the banking system, deposit guarantee is increased up to 700 000 rubles in case of bankruptcy. In this regards the nominal capital of the Mortgage Housing Credit Agency will be increased up to 200 milliard rubles.

Except the support for the financial market the Russian government suggests to perform a number of additional measures in order to soften the negative consequences of the crisis for the real sector of economy. First of all, it is suggested to offer an opportunity to establishments, which produce high-technology competitive goods, and which participate in defense business sales to get purpose loans to cover scarcity of working capital at economically sound rates. Such non-secured loans must be accommodated on signed agreements. Secondly, the Government suggests to correlate provision of state support to commercial banks with the obligation to keep the conditions of the previously signed loan agreements. Thirdly, it is planned to budget expenses for financial support to the most significant establishments of the high technology sector by state buying of their shares. In the fourth place, Russian government is going to extend practice of giving state guarantees to commercial banks for loans in high technology sector in order to secure productivity of the enterprises.

It is also planned to complete changes and additions to the Federal Law about "Stock Market", which will be aimed at development of the system of prudential control for professional participants in the stock market. Prudential control system will let timely identify and prevent violations at the stock market. The law will imply several levels of such control, including inside control by the very participants of the financial market on following the legally set requirements, control of the autonomous enterprises, and authorities control.

At the legislation level it is planned to provide more independence to the services of inner control of the professional participants at the stock market, and also implement requirements about risk management, in case any risks occur at financial agents. In particular, it is necessary for the participants to have a requirement for having position of the risk responsible or organize a separate in-house subunit. For such specialists certain competence requirements should be set. Beside each organization will work out relevant inner documents for risk management, which should meet the set standards.

As a control measure there can be implemented temporary administration in the organizations. At present temporary administration as a control measure is implemented for the regulatory companies of the investment funds, specialized depositories and non-governmental pension funds.

Partially the control function can be delegated to the self-regulatory organization.

In 2010 – 2011 it is planned to take measures for harmonization of methods and rules for control over Russian professional market participants with those of banking control. This corresponds to the world practice. For instance, Direction 2004/39/EC implies that approaches for identifying the proprietary resources of the credit institutes should be a basis for identifying the proprietary resources of all other categories of financial institutes.

In 2010 it is supposed to implement equal requirements for calculation of the proprietary resources, which will meet world standards, and also set a requirement for everyday calculation of the capital by the participants. It is also necessary to review requirements for the minimal proprietary resources, gradually increasing them and at the same time considering the necessity to keep participants with the low rlevel of the minimal capital and limited number of the operations they make.

In the 10-15 years perspective in order to create the system of risk-oriented prudential control it seems to be necessary to approach the requirements for identifying the capital sufficiency to the world standards. It is supposed to develop requirements to the capital sufficiency, which will reflect risks, making the approach to calculation of the capital sufficiency more sensitive to risks in general, and enabling convergence of the regulative and economic capital.

To implement the world requirements into calculation of the proprietary resources sufficiency it will probably be needed to improve accounting system of recording professional participants in such a way that it could let receiving the necessary control data.

It is supposed to implement up-do-date methods for estimating the risks, using internationally approved models, actively considering the rating indexes, and implement digital indexes, reflecting operational risk. While developing control requirements it is planned to be guided by the principle of the direct ratio in performing the prudential control, which states the necessity to apply control measures to participants, on the basis of their format, business sphere, operations, characteristic risks.

When implementing risk-oriented control it is also necessary to consider possibility of the individual approach for risk evaluation of the separate market participants or their assets. By 2010 it is expected to receive all control and report information from participants in electronic versions. Such requirement will be completed with the certain set standards for the software, which participants will use for this purpose.

In 2010 the process of convergence of statements about bankruptcy of financial organizations, including implementation of the temporary administration in order to prevent bankruptcy.

In 2010-2012 it is planned to focus in one governmental body both regulation and control issues in the banking sphere with keeping the necessary authority for the Bank of Russia subsequent to goals of macroeconomic regulation and money-credit policy.

In general actions of the state are quite adequate. Most of the anti-crisis programs, accepted within anti-crisis policy in other countries, including the leading economic states, involve measures similar to those applied in Russia. It is obvious that the volume of resources, directed to support Russian economy, is significant. But in order to understand if the taken measures really work and if they are able to bring the allocated resources to the real sector of economy, it takes certain time. Quantitative characteristics of the applied measures can be estimated very positively, but the issue about qualitative re-distribution of the resources stays open. Speaking about the efficiency of the state measures it is worth mentioning some snag before the Russian government started to take any actions to fight the crisis. Possibly the reason for that was some uncertainty of whether the crisis would be

profound at West and how harmful it could be to Russian economy. With the awareness of the fact that the crisis will be really profound and will have a strong impact to the developing markets, active state work will grow focusing on the real sector.

As consequences of the crisis for the Russian economy they indicate, in the first place, significant slow-down in economic growth in 2009. Further more, by the middle of 2010, it is more likely to expect the beginning of rehabilitation tendencies. In the developed countries the situation will be difficult during several years. Thus the crisis will be shorter for Russia than for America and Europe. It is evident that now one of the weak branches of economy is construction, which recently was a locomotive for growth of the national economy with the outstripping rate of 20%. Slowing of the growth rates in this segment will become an important problem in regards of its high social significance and close interrelation with other branches. It is clear that the significant decrease will be observed in the financial branch, where there are still problems with liquidity and outflow of funds. Strong dependence on credits can cause problems to the customer sector.

Enumerated sectors of economy are now in need of the state support. In fact the main share of resources, allocated by the state, is now given to these sectors.

In conclusion, it should be mentioned that with the crisis of the liberal model of economy and strengthening the state position the Keynesian model is being widely spread now. The position of the state is getting stronger not only in Russia, but in the USA and Western Europe, which can be proved by the measures applied in these countries, the amount of funds contributed to the national economy, governmentalization of the big financial institutes. Thus we now observe a kind of new paradigm, which in many ways resembles strengthening of the state control over economy, which took place in 1930s after the Great Depression. The difference between these two periods is probably in the chosen measures, which will favor for independent solving of the actual problems by economic subjects, consolidation in the financial sector, application of market methods. The state support will be more balanced – its excess can lead to negative consequences for the financial institutes. Immensity of the measure is justified, but it is important that it is implemented within the complex of market methods, in particular it is necessary to give a certain freedom for consolidation of market forces in order to eliminate weak link in the financial system, which further may play the role of a detonator for a new crisis.

Bibliography

1. O. Belikov. Some difficulties in development of the Russian financial system //Russian Central Library. - 2008. - 14. - p.61-66.
2. A. Goryashko. Myths and reality of the investment markets. Stock market. - 2008. - 4.
3. Y. Lubimtsev. On the way to the innovative evolution of the financial system in the Russian Federation.// Economist. - 2008. - 12. - p.3-15.
4. O. M. Rusanova. Different approaches to the building of the financial system in the Russian Federation // Finance and credit. - 2008. - 48. - p.24-32.4.
5. M. V. Sokolovskiy. Reasons and consequences of the crisis at the Russian investment market.2009
6. V. M. Yurovitskiy. Russia at the global finance system // Property management: theory and practice. - 2008. - 3. - p.23-33.
7. V. A. Splender. Finance, monetary currency circulation and credit. - Moscow: MIEML (Moscow institute of economy, management and law) 2009.

CARENȚELE POLITICII INVESTIȚIONALE ALE STATULUI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Ilinca GOROBET, *dr. conf. univ., ASEM*
Aurelia MARIANCIUC, *lector superior, ASEM*

Investment policy favoring local investors over global ones is typically discouraged in such pacts, and the idea of a separate investment policy rapidly becomes a fiction or fantasy, as real decisions reflect the real need for nations to compete for investment, even from their own local investors.

Politica investițională reprezintă ansamblul deciziilor adoptate de către autoritățile publice, în vederea orientării activității economice într-un sens considerat rezonabil pe teritoriul național. Constituind un arbitraj între diferite tipuri de obiective și instrumente, politica investițională exprimă ansamblul alegerilor economice ale autorității publice, similar alegerilor economice ale consumatorului, producătorului, investitorului. Deoarece statul constituie principalul responsabil al politicii investițională teoria statului constituie un element central al fundamentelor politicii economice.

Pentru a avea o imagine mai amplă asupra actualelor deficiențe economice ale Republicii Moldova, este importantă evaluarea condițiilor inițiale de la care au început reformele economice. Moldova a fost integrată, pe durata câtorva decenii într-un sistem economic hiper-centralizat, destul de dezvoltat în esență, dar dirijat pe un fundament ideologic deja vechi. Toate componentele activității economice – producția, circulația, redistribuirea, până și consumul - erau controlate și dirijate de Moscova. În calitate de republică unională, Moldova practic nu întreținea relații economice externe decât prin intermediul Moscovei, din care cauză nu dispunea de piețe de desfacere explorate, de parteneri de încredere și de abilități manageriale în domeniu. Mai puțin de 5% din exporturi în mod formal ocoleau instanțele decizionale de la centru, acestea fiind însă orientate exclusiv către țările din Consiliul de Ajutor Economic Reciproc. Ca urmare a acestora, avantajele comparative ale Moldovei până în prezent rămân în esență sub-utilizate.

Actuala bază a economiei „independente” moldovenești s-a constituit în avalanșa evenimentelor politice și sociale. Moldova nu a știut să-și valorizeze independența politică pentru a obține și o independență economică.

Instabilitatea politică și socială care a dominat în Moldova pe parcursul ultimului deceniu, alături de lipsa unor deprinderi și cunoștințe de gestionare a economiei naționale prin politici economice coerente și ajustate, sunt acei factori critici care au determinat în cea mai mare măsură lipsa unor succese economice remarcabile. Putem afirma cu certitudine că în general, tranziția moldovenească a fost un eșec total, produsul intern brut al anului 2000 constituind 1/3 din nivelul anului 1989. Având datorii externe și interne și cu deficite bugetare enorme, economia Moldovei va trebui să lucreze în următorii ani în favoarea creditorilor. Șomajul real a atins cote de-a dreptul catastrofale, Banca Mondială estimând o rată de 11-12% (după alte surse –

15-17%, lucru confirmat și de sutele de mii de moldoveni care lucrează la negru în afara țării). Lipsa investițiilor străine directe a fost determinată în egală măsură de criza economică, de instabilitatea politică și de cadrul legislativ ambiguu.

Există o mulțime de cauze de ce Moldova nu face parte din lista statelor cu miracole economice. Instabilitatea politică, provocată de lupte politice ce nu mai conțin, guvernări umile cu mâna întinsă celor din jur, cu permanente afirmații contradictorii, declarații de orientări politice ba spre Est, ba spre Vest, ba din nou invers, ceea ce creează un climat incert pentru cetățeni și agenții economici.

Permanentele reorientări (cel puțin verbale, căci tot de Rusia rămânem dependenți) ale strategiilor de dezvoltare economică provoacă zîmbete ironice și condescendență din partea oamenilor de afaceri din afara Moldovei. Aprobarea legilor contradictorii de care nu țin cont nici cei ce le elaborează, modificări inutile, controale sufocante și nesfârșite sancțiuni nechibzuite se află pe ordinea de zi a organelor de stat. Politica fiscală, al cărei scop constă în formarea bugetului de stat, este rigidă și nu corespunde schimbărilor de conjunctură și nici necesităților mediului de afaceri. Lipsa unui concept clar definit al Economiei Naționale și totala neglijare a securității economice a statului sînt doar cîteva din „contribuțiile” guvernărilor, indiferent de coloratura lor politică. Interesele personale ale guvernanților sînt puse mult mai presus decît cele ale economiei naționale, nemaivorbind de cele politice și sociale de importanță națională.

S-au scris cărți și rapoarte în care s-a descris cît de atractivă și binevoitoare este Moldova pentru toată lumea de afaceri, dar este suficientă apariția celei mai mici probleme, cu soluționarea ei fără de sfîrșit prin instanțe, pentru ca orice aspirație la climatul de afaceri favorabil să se spulbere ca un nor de fum la o primă adiere. În urma unui sondaj efectuat printre agenții economici (vezi Tabelul 1) de către Banca Mondială s-a constatat că „...Moldova face parte din țările în tranziție cu un număr mare de bariere „moderate și majore” (nouă la număr).

Tabelul 1.1

Evaluarea barierele generale de funcționare și creștere - Moldova și alte țări în comparație (% agenților economici care evaluează obstacolele ca fiind „majore” - în contradicție cu „minore”)

	Rep. Cehă	Ungaria	Moldova	România	Ucraina	Rusia
Instabilitatea macroeconomică (inflația, rata de schimb)	52.96	43.55	87.21	83	68.87	57.49
Incertitudinea cadrului regulatoriu	53.61	45.12	84.88	72.65	76.11	62.83
Rata impozitelor	61.45	63.71	81.61	77.60	65.33	56
Administrarea fiscală	54.86	37.75	73.99	56.02	59.91	61.57
Cost de finanțare (ex. rata dobînzii)	53.28	45.16	71.35	65.20	53.99	43.39
Corupția	28.23	23.53	59.26	56.02	53.94	38350
Acces la surse de finanțare	49.00	41.63	50.88	55.02	49.20	44.83
Regulamente vamale și comerciale	28.29	24.38	50.00	30.86	41.75	27.74
Crimă, furt, dezordine	30.68	15.16	46.95	34.16	39.41	25.88
Practici anti-concurențiale și neformale	50.99	42.34	41.82	54.84	39.09	36.83
Sistemul legal /soluționarea litigiilor	27.16	13.22	31.55	49.80	34.55	26.62
Nivelul de calificare a muncitorilor	35.36	37.50	23.53	31.20	31.45	32.24

Sursa: *Progress Toward the unification of Europe, World Bank Paper, 2007.*

Prin contrast, Rusia înregistrează patru bariere de acest gen, iar Ungaria doar una. Incertitudinea vizavi de politicile statului întrece clar alte preocupări în mintea oamenilor de afaceri din Moldova. Peste opt din fiecare zece respondenți sînt îngrijorați de incertitudinea politicii macroeconomice și microeconomice (ce țin de cadrul regulatoriu), urmate de ratele impozitelor și administrarea fiscală, precum și costul finanțării (printre cele mai răspîndite bariere pe plan internațional).

La fel de sumbră este situația în ceea ce privește atragerea investițiilor străine și politica investițională, modificată fără succes în repetate rînduri din 1992. În ultimul timp Guvernul constată cu mîndrie că fluxul investițiilor străine este în continuă creștere, Rusia fiind în capul listei principalelor investitori în Moldova.

Aici apare, însă, o întrebare firească: care sînt beneficiile cetățenilor țării de pe urma creșterii acestor investiții? Trecearea întreprinderii de la un proprietar la altul, adică o banală formalitate a schimbării proprietarului întreprinderii, nu are nimic în comun cu investițiile. Frecvențele vînzări ale întreprinderilor moldovenești în contul datoriilor față de furnizorii străini nu pot fi considerate investiții, în sensul direct al cuvîntului, cu atît mai puțin sînt niște rezultate ale unei politici investiționale rezonabile.

Vorbînd în termeni strategici, doar dezvoltarea ramurii industriale poate asigura dezvoltarea durabilă a Moldovei, fără a ne limita, însă, la dezvoltarea agriculturii. Un factor major ar putea servi industria ușoară sau cea constructoare de mașini.

Mai multe țări cu economii în curs de dezvoltare (Mexic, Brazilia, India) au implementat acest model și au atins rezultate care poziționează produsele industriale ale țărilor pe locuri de frunte în domeniu. Cu certitudine, dezvoltarea ramurii industriale este irealizabilă fără participarea Guvernului prin elaborarea cadrului legislativ și normativ de reglementare a activității și măsuri de sprijin pentru aceste structuri.

În prezent, în Moldova, nu există nici măcar premise pentru apariția și dezvoltarea industriei. Lipsa percepției importanței acestora face imposibilă direcționarea fluxurilor investiționale în acest domeniu, cu precădere, în condițiile reducerii volumului acestora și scăderea constantă a interesului față de Moldova din partea businessului internațional. Politica investițională a fost declarată de toate guvernele ca prioritate strategică, însă fiind din nou adoptată în aprilie curent și-a păstrat caracterul „general și declarativ și nu conține nimic nou și concret”.

Politica investițională de pînă acum ar fi trebuit cuprîndă niște măsuri pentru revigorarea industriei și agriculturii autohtone așa cum se întîmplă în orice stat din UE sau statele central și est-europene. Temelia pe care ar fi trebuit să se spri-

jine aceste politici – revigorarea economiei prin producție și servicii – a fost omisă în mod intenționat și a fost dirijată cu bună știință. Altfel nu se explică distrugerile și dezastrul sistematic atât din agricultură cât și din industrie. Nu au fost aplicate politici de creștere a patrimoniului național, ci dimpotrivă, politici de vindere, divizare, partajare, împărțire a acestui patrimoniu prin politici „macroeconomice” care au urmărit orice alte scopuri în afară de stimularea dezvoltării economiei propriu-zise.

Pentru adepții abordărilor anglo-saxone, o politică economică coerentă combinată cu dezvoltare economică constă în transformarea structurală a unei economii agrare în una fundamentată pe industrie și servicii. Situația de peste un deceniu de tranziție la economia de piață nu este foarte strălucită. Viteza suprimării locurilor de muncă nu a fost egalată de cea a creării de locuri de muncă, lăsând o mare parte a populației fără alte mijloace de existență în afara muncii din agricultură. Rolul agriculturii a fost redus la asigurarea cu hrană a populației. Însă, astăzi, majoritatea analiștilor economici realizează importanța agriculturii pentru dezvoltare și creștere economică. Afirmatia dată este adevărată mai ales în cazul țărilor sărace, categorie la care este atribuită și Republica Moldova. La noi în țară agricultura este sub-dezvoltată față de cea europeană. Involuțiile au fost de o asemenea amploare, încât pentru asanarea și dezvoltarea sectorului agricol este necesar de a fi revăzută majoritatea politicilor promovate până în prezent.

Bibliografie

1. Paul Rosenstein-Rodan, Problems of In Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. - Economic Journal, 1993.
2. William Easterly, The Lost Decades: Developing Countries Stagnation in Spite of Policy Reform, The Elusive for Growth - Cambridge, MIT Press, 2001.
3. Angus Maddison, într-o analiză amplă elaborată pentru OCDE, Monitoring the World Economy, Paris, OECD, 1995.
4. World Bank Report, Moldova: Moving to a Market Economy, november, 1999.
5. Progress Toward the unification of Europe, World Bank Paper, 2007.

МОДЕЛЬ ЧГП – КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

О. В. КОНАНЫХИНА, ст. преп. кафедры «Менеджмента и финансы», Астраханский Государственный Университет

В условиях глобализации и становления инновационной экономики проблема обеспечения инновационной активности и повышения конкурентоспособности национальной экономики на основе инновационного развития провозглашено на государственном уровне в качестве стратегического направления.

Инновационная активность корпоративных бизнес-структур во многом определяется и зависит от эффективности функционирования национальной и региональной инновационных системы. В свою очередь, индикаторами, характеризующими инновационную активность корпоративных бизнес-структур, выступает совокупность таких показателей как: доля созданных инновационно – активных организаций, количество малых инновационных фирм, объемы инновационного экспорта технологий и высокотехнологичной продукции, уровень вложений организаций в НИОКР, инновации, технологии.

Следовательно, под инновационной активностью, на наш взгляд, следует понимать комплексную характеристику деятельности корпоративных бизнес-структур, отражающей степень интенсивности и своевременности действий по мобилизации имеющихся потенциалов организации с целью эффективного обеспечения процесса внедрения нового инновационного знания (технологии, инновации).

Однако, сегодняшнее состояние научно – технической и инновационной подсистемы свидетельствует о том, что уровень инновационной активности организаций как по видам экономической деятельности, так и по их величине можно охарактеризовать как несоответствующий имеющимся потенциалам. Результаты инновационной активности организаций по видам экономической деятельности представлены в таблице 1[4].

Таблица 1

Инновационная активность организаций по видам экономической деятельности

Организации по видам экономической деятельности	Совокупный уровень инновационной активности организации, %		Удельный вес организаций, осуществляемых инновации отдельных типов, в общем числе организаций, %					
	2006	2007	технологические		организационные		маркетинговые	
			2006	2007	2006	2007	2006	2007
Добыча полезных ископаемых	8,1	6,8	7,0	5,8	2,7	2,6	0,7	0,3
Обрабатывающие производства	12,5	13,0	11,1	11,5	3,7	4,1	3,1	3,4
Высокотехнологичные отрасли	32,5	32,0	31,0	30,4	10,8	10,6	7,6	7,0
Среднетехнологичные отрасли высокого уровня	20,3	21,0	18,7	19,4	6,5	7,1	4,4	5,4
Среднетехнологичные отрасли низкого уровня	12,3	12,6	11,0	11,2	4,0	4,3	2,2	2,5
Низкотехнологичные отрасли	7,3	7,7	6,0	6,2	1,8	2,1	2,2	2,5

Согласно представленным в таблице 1 данным видно, что основной «поток знаний» ориентирован на высокотехнологичные отрасли, где основу его определяют технологические инновации. На наш взгляд это является позитивным фактором, дающим возможность в новом технологическом укладе стать равноправным партнером, в том числе и на мировом рынке.

Мы также исходим из того, что значительные резервы роста инновационной активности кроются в деятельности именно малых и средних организаций. Как показывает опыт развитых стран, преимущественная доля инноваций генерируется именно предприятиями малого и среднего бизнеса (так, например, на Западе более 83% граждан

занято в малом бизнесе, а в России эта цифра не превышает 17 %), тогда как именно там возникает среда для инновационной активности деятельности инвесторов [7].

Инновационная активность организаций по их величине представлена в таблице 2[4].

Таблица 2

Инновационная активность организаций по величине

Организации с численностью работающих, (человек)	Совокупный уровень инновационной активности организации, %		Удельный вес организаций, осуществляемых инновации отдельных типов, в общем числе организаций, %					
	2006	2007	технологические		организационные		маркетинговые	
			2006	2007	2006	2007	2006	2007
до 50	2,1	2,0	1,6	1,4	0,6	0,5	0,5	0,5
50-99	5,0	5,3	3,9	4,0	1,4	1,5	1,0	1,4
100-199	8,6	8,7	7,1	7,0	2,3	2,5	1,8	2,1
250-499	10,1	10,6	8,6	9,0	2,6	3,0	2,5	3,1
500-999	23,6	23,9	21,2	20,9	7,1	7,8	5,2	6,3
1000-4999	42,9	42,4	39,0	39,0	16,3	16,6	11,7	11,3
5000-9999	70,5	67,9	66,5	65,8	32,5	32,1	21,5	20,5
10000 и более	72,6	69,6	72,2	66,7	24,7	29,0	9,6	7,2

Анализ уровней инновационной активности, представленных в таблице 2 позволяет сделать вывод о том, что в России формирование эффективной инновационной подсистемы пока не получило должного развития, связывая это главным образом с незначительной инновационной активностью малого и среднего бизнеса, недостаточными масштабами разработки и внедрения инновационных технологий.

Это в свою очередь подтверждается и результатами опроса 250 компаний среднего бизнеса (с количеством персонала от 100 до 499 человек), проведенного Grant Thornton International в 2008г., которым было установлено, что только 39 % российских респондентов считают инновации одним из факторов конкурентного преимущества, тогда как в среднем в мире этот показатель составляет 46 %. Кроме того, российские предприниматели не считают внедрение инноваций достойной помощью им в конкурентной борьбе. Так, например, лишь 9,3 % отечественных промышленных предприятий можно считать инновационно – активными, в то время как, например, в Ирландии – это 75 %, Германии - 65,8 %, Канаде – 67,4 %, Эстонии – 38 %, Латвии – 35 %, Литве – 23%, Польше – 18 % [5].

Несомненно, до тех пор, пока инновации будут восприниматься в обществе как малопривлекательный, низкодоходный и при этом совершенно непрестижный род занятий, главная цель перехода страны к инновационной экономике достигнута не будет.

Однако, как показывает опыт экономически развитых стран, победителем в конкурентной борьбе оказывается тот, кто строит свою деятельность преимущественно на основе инновационного подхода и главной целью стратегического плана ставит разработку новых товаров и услуг.

В подтверждении выше сказанного, следует заметить, что по оценкам специалистов в развитых странах от 50 до 90% роста валового внутреннего продукта определяется инновациями и технологическим трансфером. [6]. Причем подавляющее большинство стран мира рассматривают разработку и внедрение инновационных технологий как необходимую основу обеспечения экономического роста, так например, на долю семи высокоразвитых стран (из примерно 150 стран с экономикой рыночного типа) приходится около 80 – 90% наукоемкой продукции и весь ее экспорт. Страны «большой семерки» обладают 46 из 50 макротехнологий, которыми владеет мир, включающих совокупность технологических процессов (НИОКР, подготовка производства, само производство и сервисная поддержка проекта) по созданию определенного вида продукции с заданными параметрами. Из этих технологий 22 контролируются США, 8–10 – Германией, 7 – Японией, по 3–5 – Великобританией и Францией и по одной приходится на Швецию, Норвегию, Италию и Швейцарию. Другие страны контролируют лишь 3 – 4 такие технологии [8].

Мы считаем, что изменить вектор развития в сторону инновационной экономики возможно. Во – первых, для этого необходимо, чтобы главной задачей инновационной национальной и региональной подсистем было создание условий для повышения инновационной активности бизнес-структурами, а во-вторых, обеспечение государственными органами власти как федеральными, так и региональными финансирования тех эффективных и стратегических направлений инновационной деятельности, которые способны вывести экономику из состояния трансформационного кризиса в стадию долговременного подъема и обеспечить новый качественный экономический и инновационный рост. По мнению С.В. Демченко: «...важно знания преломить, внедрить в промышленность, в производство, в коммерческий оборот, вывести на рынок и торговать им». Государственные федеральные и региональные органы в условиях становления инновационной экономики должны создать понятные и привлекательные для бизнеса условия инвестирования средств в высокие технологии.

По нашему мнению, в условиях глобализации, усиления межстрановой интеграции, взаимопроникновения международных инновационных, товарно-финансовых потоков государственно-частное партнерство (далее ГЧП) становится стратегически важным инструментом в активизации и усилении инновационной активности бизнес-структур.

В свою очередь, достаточно бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и корпоративных бизнес - структур как характерную черту становления и развития инновационной и постиндустриальной экономики.

В настоящее время важность ГЧП как инструмента политики признается многими правительствами, и находит реальное отражение на бюджетных ассигнованиях, законодательстве и разработке соответствующих программ.

Современной общемировой тенденцией является не только развитие дальнейшего сотрудничества государства и бизнеса, но и закрепление механизмов государственно – частного партнерства в стратегических документах развития стран и городов: проекты ГЧП рассматриваются как инструменты достижения стратегических целей государства.

В свою очередь, М.В. Вилисов рассматривая ГЧП трактует его как правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления [2]. Тогда как В. Г. Варнавский раскрывая сущность ГЧП, понимает под ним институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности, вплоть до сферы НИОКР [1].

Следовательно, в условиях становления инновационной экономики происходит трансформация роли государства существенно меняя направления и формы своего участия во взаимодействии с бизнесом. Сегодня это не просто совокупность учреждений, осуществляющих властные функции, а как отмечает Л. Фабиус в XXI в. наступает время государства-партнера – «это эпоха синтеза», что делает государство более эффективным и открытым во взаимодействии его с корпоративными бизнес-структурами [3].

Таким образом, не важно кто является инициатором – бизнес-структуры или государственная структура главное, что в результате такого взаимодействия выигрыш в форме инновационных эффектов получают обе стороны. А усиление инновационных синергетических эффектов в полном объеме не возможно без поддержки и участия финансовых институтов, которые на наш взгляд, также должны разрабатывать и внедрять инновационные модели во взаимодействии как с государством, так и бизнес – структурами.

На основе вышеизложенного нами предлагается построение модели сбалансированной синергии от синтеза «государство – корпоративные бизнес – структуры – финансовые структуры» в следующем виде (см. рисунок).

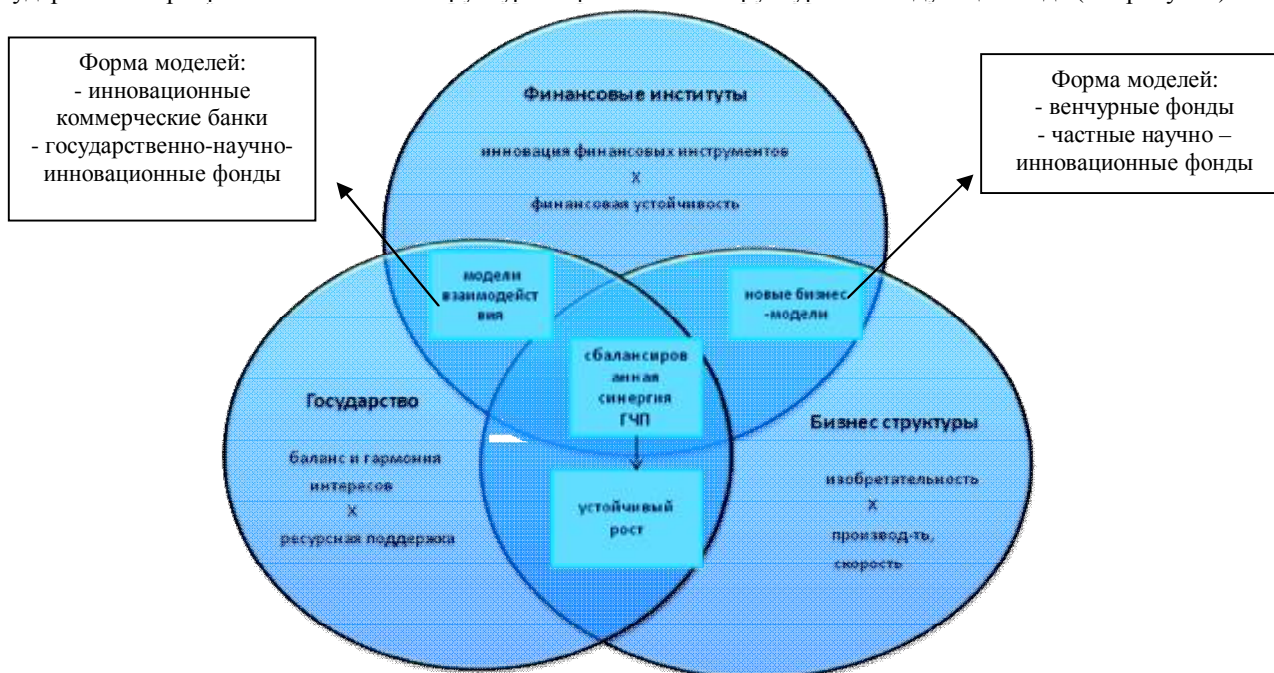


Рис. Модель сбалансированной синергии от синтеза взаимодействия «государство – бизнес – структуры – финансовые институты»

Государственно-частное партнерство является эффективным инструментом для решения задач, требующих взаимодополняющих усилий бизнеса и государства и особенно в инновационной сфере, более того, ГЧП является ключевым компонентом в стратегии развития национальной и региональных экономик по пути перехода от ресурсно-сырьевой к инновационной экономике. ГЧП в инновационной сфере – это сотрудничество, при котором государственные и корпоративные бизнес - структуры выступают как равноправные партнеры, взаимно дополняя друг друга, а финансовые структуры обеспечивают финансовую поддержку.

Сегодня очевидно одно, государственные органы управления и бизнес–структуры взаимно дополняют друг друга. Государство формирует и предоставляет ту институциональную базу, на которой развиваются как институты созданные государством, бизнес–структуры, так и сам рынок. Тогда как корпоративные бизнес-структуры стремящиеся получить прибыль, создают то богатство, а значит, финансовые ресурсы, которые необходимы государству для выполнения возложенных на него функций. В свою очередь институциональные структуры развиваются на основе интегрированного механизма саморегуляции и государственного регулирования, что обеспечивает им, с одной стороны, самостоятельность выбора, экономическую свободу, с другой стороны – страхует от риска, неопределенности, снижает транзакционные издержки, иными словами позволяет функционировать эффективнее [9].

Следовательно, развитие и реализация возможностей ГЧП, позиционируемое как инструмент усиления инновационной активности позволяет задействовать имеющиеся потенциалы, как органов государственной власти, так и бизнес–структур, способных повысить инновационную активность бизнес-структур, концентрировать финансовые ресурсы государства и бизнеса и их финансовые потоки на развитие и формирование качественной структуры инновационных компонентов территорий. Именно такое «приумножение» силы, преобразованное в «энергию» позволит национальной экономике занять достойное место на мировых глобальных рынках.

Список использованных источников

1. Варнавский В.Г. Экономика, экономическая теория. Партнерство государства и частного сектора: теория и практика // М.: Наука, 2002.
2. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект. // Власть. - 2006.- №7.
3. Дерябина М. Государственно - частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. -2009. -№ 8. – 61-77 с.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ–ВШЭ, 2009. – 488 с.
5. Кудров В.М. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. -№ 10. - с.39-48
6. Кузнецов А.В. «Новая экономика» и новая экономическая парадигма // Экономическая наука современной России. – 2002. - № 2. – С.5-16
7. Кузык Б.Н. , Ю.В. Яковец. Россия -2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец.- М.: ЗАО « Издательство «Экономика», 2004. – 632 с.
8. Ливанов Д., Пономарев А. Три императива технологической политики // Эксперт. - 2009. - № 5. – с.9-12
9. Матвеев К.Ю. Инновационно - инвестиционные ресурса в модели нового качества экономического роста в России [Текст]: монография / К.Ю. Матвеев.- Самара: Изд-во Самар.гос.экон.ун-та, 2008. -148 с.

OPORTUNITĂȚI DE ALEGERE ÎNTRE CREDITAREA BANCARĂ ȘI FINANȚAREA PRIN LEASING A ÎNTREPRINDERII DE TRANSPORT

Rodica BIVOL, lect. sup., ATIC

ABSTRACT

The decision on leasing or fix asset purchasing by means of a bank credit is taken by way of financial costs comparison: from the two alternatives the financial source with the lowest cost is chosen. All cash flows on debt account are recommended to be up-dated to the cost of company's debt after taxation, as the cash flows are relatively sure and fiscalized.

În această lucrare se propune de analizat decizia de finanțare a întreprinderii de transport pe termen lung prin apelarea la credite bancare rambursate prin anuități variabile și leasing financiar, prin alegerea unui model de finanțare externă a întreprinderii de transport dintre cele mai ieftine.

Decizia de finanțare a întreprinderii de transport este asumată, în cea mai mare parte, de către conducerea acesteia. În esență, conducerea întreprinderii, acționând în interesul acționarului, este nevoită să urmărească reducerea costului împrumutat, urmărind creșterea ratei rentabilității financiare.

Relațiile financiare ale întreprinderilor de transport auto se manifestă prin achitățile cu consumatorii serviciilor de transport, la distribuirea profitului, la achitarea salariilor lucrătorilor și funcționarilor, la procurarea mijloacelor de transport, a combustibilului, pieselor de schimb, la plata impozitelor în bugetul statului, la primirea și întoarcerea creditelor bancare, precum și prin orice alte operații legate de mijloacele financiare.

Capitalul circulant este necesar permanent pentru activitatea normală de zi cu zi a unei întreprinderi de transport, iar fondurile fixe necesită prevederea unor mijloace financiare mari. Ca urmare, capitalul circulant este, de obicei, acoperit din banii obținuți de la activitatea de bază și reinvestiți în firmă, în timp ce fondurile fixe sunt acoperite în mare parte din împrumut. Deși clienții plătesc pentru serviciile prestate, se poate întâmpla să fie o perioadă mai lungă între data plății pentru materiile prime necesare realizării acestor servicii și data încasării aferente. Se poate întâmpla ca întreprinderea să nu aibă bani suficienți. În acest caz întreprinderea poate recurge la decizia de autofinanțare, ceea ce ar fi cazul ideal sau banii trebuie împrumutați pentru a face față nevoilor imediate. Aceasta creează o nouă problemă, întrucât încasările viitoare din vânzări trebuie să acopere costul împrumutului și rambursarea sa de-a lungul unei perioade de timp convenite.

În acest moment conducerea întreprinderii analizează decizia de finanțare a întreprinderii prin apelarea la credite bancare rambursate prin anuități variabile sau leasing , respectiv elaborarea unui model pe baza căruia să se fundamenteze alegerea sursei de finanțare externă a întreprinderii dintre cele mai ieftine.

Leasing-ul este una din cele mai răspândite și prospere forme de renovare a fondurilor fixe (procurarea mijloacelor de transport, a utilajului etc). Deasemenea, este o formă specifică de finanțare a investițiilor, diferită de creditarea bancară tradițională, care presupune utilizarea resurselor financiare proprii.

Ne vom opri mai detaliat la decizia de finanțare prin credit bancar. În acest caz, conducerea întreprinderii, acționând în interesul atingerii scopului obiectivelor sale, este nevoită să urmărească reducerea costului capitalului împrumutat, urmărind creșterea ratei rentabilității financiare a întreprinderii. Este necesar a determina o variabilă de rezultat, pe care o vom numi **coeficient de fructificare al îndatorării**, care să scoată în evidență faptul că datoriile care au un cost mai mic de procurare a lor atrage după sine o rată a rentabilității financiare mai mare. Pentru determinarea acestui coeficient se pleacă de la efectul de levier în valori contabile pe baza următoarelor notații, astfel:

$$1. R_{ec} = \frac{P_{ex}(1-a) + dob * a}{C_p + D}$$

$$2. R_{fin} = \frac{(P_{ex} - dob) * (1-a)}{C_p}$$

unde: R_{ec} - rata rentabilității economice a firmei (defiscalizată);

R_{fin} - rata rentabilității financiare a firmei;

P_{ex} - profit din exploatare;

C_p - capitalul propriu;

D - capitalul împrumutat;

r - costul capitalului împrumutat exprimat sub formă de coeficient;

dob - dobânda, în mărime absolută, aferentă capitalului împrumutat;

a - rata impozitului pe profit sub formă de coeficient.

Numim diferența dintre rata rentabilității economice a firmei și rata dobânzii la capitalul împrumutat **coeficient de fructificare al îndatorării**, notat R_f , și calculăm prima derivată a ratei rentabilității financiare în raport de acesta astfel:

$$\frac{\partial R_{fin} = D}{\partial R_{fo} C_p} > 0.$$

Rezultă că rata rentabilității financiare a firmei crește o dată cu acest coeficient de fructificare al îndatorării. Împrumutul apare ca operațiune financiară vectorială, una din componente fiind creditarea, iar cealaltă-rambursarea. Fiecare componentă a operațiunii financiare vectoriale reprezintă o operațiune de plăți eșalonate.

Se pot propune câteva modele de rambursare:

- Rambursarea prin anuități posticipate temporare imediate

Se spune că rambursarea se efectuează prin anuități posticipate temporare imediate, dacă plățile se fac în următoarele condiții: anual, la sfârșit de an, prin sume constante sau nu de la un an la altu într-un număr de ani bine precizat, imediat ce s-a fixat începerea rambursării cu procente egale sau nu de la un an la altu.

În acest caz se folosește următoarea relație:

$$r_k = Q_k + D_k, k=1, n$$

r_k - rata aferentă perioadei k (anuitatea plăților posticipat în anul k)

Q_k - partea din datoria amortizată în anul k (sau suma care se plătește la sfârșitul anului k)

D_k - dobânda corespunzătoare datoriei rămase la începutul anului k

- Rambursarea prin anuități anticipate temporare imediate

Conform acestui model rambursarea se efectuează prin anuități anticipate temporare imediate dacă plățile se fac în următoarele condiții: anual, la sfârșit de an, prin sume constante sau nu de la un an la altu într-un număr de ani bine precizat, imediat ce s-a fixat începerea rambursării cu procente egale sau nu de la un an la altu.

În acest caz se folosește următoarea relație:

$$r_k = \frac{(n-k+1) * i + 1}{n} * S_0, \text{ pentru } k=2, n$$

Pentru alegerea metodei de finanțare, care trebuie selectată, propunem un raport și, în urma rezultatului acestui raport vom decide care este cea mai avantajoasă formă de finanțare pentru firmă, respectiv leasing financiar sau credit bancar rambursat în anuități variabile.

Se face raportul dintre costul prezent al capitalului conform soluției leasing (SI) și costul prezent al capitalului conform soluției credit bancar (Sc), cu următoarele precizări:

- Dacă raportul < 1 va fi preferată finanțarea prin leasing;

- Dacă raportul > 1 va fi preferată finanțarea prin credit bancar;

- Dacă raportul $= 1$ alegerea sursei de finanțare este indiferentă.

Acest raport oferă alături de alte metode de alegere a finanțării (ANL sau VAN) o alternativă de fundamentare a deciziei de finanțare. Mai mult decât atât, în cazul în care din valoarea prezentă a fluxurilor de numerar (atât în cazul leasing-ului, cât și al creditului bancar); datorită raportului dintre acestea se pot elimina valorile absolute, modelul va opera doar cu coeficienți, ceea ce va simplifica analiza pentru luarea deciziei de finanțare.

În concluzie putem menționa că:

- alegerea între sursele de finanțare pe termen lung nu implică în mod exclusiv alegerea unei surse de finanțare, ci doar alegerea acelei structuri de finanțare care minimizează costul total al capitalului.
- funcția obiectiv este o funcție reală de două variabile reale, adică $z = f(x, z, y)$ unde z este costul capitalului, x este costul capitalului aferent finanțării prin credite bancare pe termen lung, iar y este costul capitalului aferent finanțării prin leasing.
- alegerea între sursele de finanțare nu include cheltuielile cu întreținerea și asigurarea mijlocului fix, dar acestea pot fi introduse, ținându-se cont de mărimea acestora potrivit soluției leasing sau credit bancar. De exemplu, asigurarea CASCO pentru un mijloc de transport, dar dacă întreprinderea este proprietara bunului, atunci conducerea acesteia poate decide dacă dorește sau nu o astfel de asigurare.
- în luarea deciziei de finanțare trebuie avute în vedere și garanțiile cerute de creditor, precum și penalitățile datorate neplății la timp a redevențelor la leasing sau ratelor dobânzilor la creditul bancar.

Bibliografie

1. Revista „Economica” Nr.3(55), Departamentul editorial poligrafic ASEM, 2006
2. Revista „Economica” Nr.2(58), Departamentul editorial poligrafic ASEM, 2007
3. „Managementul transportului public urban în municipiul Chișinău”, studiu de caz în cadrul proiectului „Managementul Sistemului de Transport public urban în municipiul Chișinău” cu suportul financiar integral al LGI/OSI Budapesta, Chișinău 2006
4. Materialele conferinței internaționale „Sisteme de transport și Logistică”, ATIC, Chișinău, 2008

STIMULAREA INVESTIȚIILOR DE RISC PRIN ACORDAREA ÎNLESNIRILOR FISCALE

Elena CRUPOVNIȚCHI, lect. sup. ATIC

Foreign investments can be studied as a separate segment of economic development.

For the Republic of Moldova, the topicality of risk investments is conditioned by the necessity of investment process refreshment and conferment of an intensive aspect to the process.

The measures, taken by the state for the development of the investment capital industry are the following:

- formation of a favorable investment climate;

- decrease of fiscal pressure level for the stimulation of risk investments by means of fiscal facilities granting;
- creation of additional financial means by way of fiscal facilities for investments and advanced technologies.

Practica mondială a demonstrat că transformarea investițiilor de risc într-un instrument financiar al proiectelor inovaționale este bazat pe un șir de premise: mediul tehnologic avansat capabil să genereze inovații; mediul concurențial dinamic, ce poate stimula implementarea procesului inovațional în producție și pe piață; condițiile favorabile legislative și fiscale, ce pot garanta siguranța și profitabilitatea investițiilor.

Investițiile de risc sunt studiate ca un segment aparte a dezvoltării economice, din momentul când a fost creată infrastructura inovațională cu obiectivele ei: efectuarea cercetărilor teoretice și de aplicare practică, elaborarea tehnologiilor, sistemul de acumulare și căutare a ideilor inovaționale, etc. Pentru Republica Moldova actualitatea investițiilor de risc este determinată nu numai de necesitatea înviorării generale a procesului investițional, dar și conferirii unui caracter intensiv acestuia.

Investitorilor străini prin anii 90 le era destul de dificil de a ieși pe piața moldovenească. Clima politică și financiară lăsa de dorit, însă obstacolul cel mai mare era lipsa de securitate. Acum de zece ani situația totalmente s-a schimbat. Investitorii italieni, sunt de părerea că cu Moldova este mult mai simplu de lucrat. Cu toate că actualmente pe piața moldovenească nu există investiții italiene mari, însă există franceze, turcești, rusești, etc. Acest proces se poate explica prin faptul că nimeni nu a reprezentat interesele italiene în RM. Ceva timp în urmă în RM a apărut garanție diplomatică și susținere din numele Ambasadei Italiene și Palatei de comerț și industrie. Actualmente mari producători italieni își îngheață activitatea în Italia și transferă activitatea în așa țări ca China, cu perspectivele de trecere a acestuia și în RM datorită forței de muncă ieftine, impozitul pe venit la cota zero, ce va permite investitorilor străini să obțină 100 % profit net, precum și așezarea geografică perfectă, ce poate fi privită ca „inima continentului European”.

Germania, cu drept poate fi considerată una din partenerii strategici ai Moldovei. Apariția investitorilor germani în Moldova este urmată de schimbarea situației în acele ramuri a economiei naționale, față de care aceștia au interes. Direcția de interes primordial o au gospodăriile țărănești și industria alimentară. Unul din primi și cel mai mare investitor germani în Moldova este considerat Sudzucker AG. RM a fost prima țară din spațiul post sovietic, în care s-a investit capital. Investirea mijloacelor bănești a atins trei direcții: producerea zahărului, comerțul și sectorul agrar. Acest sector, de obicei investitorii îl trec cu vederea pe alături. Gospodăria agricolă în multe țări este considerată nerentabilă. Investitorii germani au demonstrat că cu o gestionare economică corectă acest sector a economiei poate fi profitabil. Sudzucker AG în fiecare an investește până la 3 mln. euro în fabricile de zahăr din Moldova. Comitetul estic a economiei germane anual organizează forumuri economice în orașele Germaniei. La acestea pot participa și înainta propuneri și agenți economici din RM. În viziunea Germaniei, RM este interesantă ca tramplin de investiții deoarece are ieșire la piața CSI, este în strânsă legătură cu piața europeană, și cel mai important aspect că agricultura și viticultura încă nu este acaparată de investitorii străini, aici sunt rezerve pentru dezvoltare.

Investitorii și reprezentanții companiilor moldo-ruse nu vorbesc cu prea mare pasiune despre majorarea investițiilor în Republica Moldova. Pe fonul schimbărilor economice mondiale din ultimii ani, întrebarea este analizată din alt punct de vedere: Cum de păstrat acea avere ce a fost obținută din greu? Evident este faptul că, dacă s-ar organiza o politică investițională rațională, atunci va spori și volumul de investiții în Republica Moldova. În afară de criza mondială, mai există și un șir de alți factori, ce contribuie la reducerea volumului de investiții în țară, și anume instabilitatea politică și economică. Investitorii sunt îngrijorați de situația creată, „îngheață” noile proiecte, duc până la un bun sfârșit pe cele începute, mai ales acelea, la care au apărut obligații față de stat. De sigur, unul din plusuri sunt facilitățile fiscale, însă acesta nu este factorul primordial la luarea deciziei de efectuare a investițiilor. Rusia este partenerul de bază al RM. De aceea multe companii din Rusia se străduie să investească în companiile din RM pentru obținerea unor prețuri mai avantajoase la marfa importată. De asemenea, după ce a fost construit portul Djiurjulești, a fost obținută ieșirea la mare, potențialul economic al RM considerabil s-a schimbat. RM deja este privită cu alți ochi. Așezarea geografică convenabilă, forța de muncă ieftină, de asemenea legislația vamală este benefică, perspectivele de aderare la UE, deschid în fața potențialilor investitori noi posibilități atât în sfera comercială cât și în cea de producere. Atragerea investitorilor va contribui și la crearea unor noi modificări și în legislația fiscală. Impozitul pe venit în anii 2008, 2009 și 2010 este la cota zero. Investitorii sunt mult îngrijorați de schimbarea regulilor de joc, odată cu schimbarea puterii de stat.

Investitorii români la rândul lor, ca și alți investitori străini, privesc RM ca o țară cu un mare potențial investițional. Resursele, de care dispune acest segment, este foarte interesant și ca rezultat investiții în acest sector vor crește. Posibil din acest motiv BCR Chișinău realizează o programă de modernizare, pentru a deveni un tramplin pentru atragerea investițiilor în RM.

Spre exemplu în România presiunea fiscală este mult mai înaltă decât în RM. Impozitul pe venit de la persoane juridice constituie 16%, în RM cota este zero. Totodată, salariații români plătesc contribuții sociale considerabil de mari comparativ cu celea din RM (28% - 39,2% pentru angajatori și 16,2% de la angajați în România, comparativ cu 26,5% și 9,5% în RM). Pe lângă impozite, gestiunea cu sistema de contabilitate în România este mult mai dificilă decât în RM (entitățile economice române achită 113 tipuri de impozite și contribuții, comparativ cu 48 în RM).

Astfel, Moldova apare și ca un coridor de trecere la piețele CSI. În condițiile când România a aderat la UE piața producătorilor români s-a diminuat și aceasta a devenit ca un stimulent de căutare a noilor piețe de desfacere la est, unde nivelul concurenței și standardele nu vor fi atât de drastice și dure. În RM regulile jocurilor de business sunt respectate, decât în țările estice cum este Federația Rusă și Ucraina. Pentru entitățile române, ce doresc să capete noi piețe de desfacere spre est RM este cea mai perfectă țară pentru dislocare. Climatul afacerilor este mult mai amical decât la Ucraina, Rusia și alte țări din spațiul CSI. Atragerea investițiilor în RM se datorează în mare parte așezării geografice, culturii comune și tradițiilor.

Investițiile de risc apar în Republica Moldova ca un instrument de înviorare a economiei naționale în vederea căruia statul trebuie să întreprindă următoarele măsuri:

- Ū Să creeze un mediu investițional favorabil;
- Ū Să creeze o bază legislativă și fiscală pentru stimularea afluxului de investiții, incluzând măsurile pentru stimularea investițiilor de risc pe termen lung ale fondurilor de pensii și companiile de asigurare și, de asemenea, acordarea înlesnirilor fiscale pentru investitorii privați;
- Ū Să fie redus riscul pentru investitori;

- Ü Să contribuie la dezvoltarea pieței secundare a hârtiilor de valoare ce ar permite investitorilor instituționali, în cazul depunerilor de mijloace bănești în companii cu profil tehnologi;
- Ü Să efectueze reinvestiri prin intermediul retragerii capitalului din investiții;
- Ü Să contribuie la înaintarea unor inițiative pentru susținerea proiectelor inițiale înalt tehnologice, ce includ: reducerea riscului condițiilor fiscale; schema împrumuturilor privind dreptul primei răscurpărări; servicii de consultație și de informare
- Ü Pentru Republica Moldova actualitatea investițiilor de risc este determinată nu numai de necesitatea înviorării generale a procesului investițional, dar și conferirii unui caracter intensiv acestuia. Acest sistem prevede următoarele tipuri de înlesniri fiscale:
- Ü micșorarea venitului impozabil în suma cheltuielilor pentru activitatea de cercetare –dezvoltare;
- Ü stabilirea unor reduceri la plata impozitului de către entitățile economice în cuantumul unei anumite cote din mărimea creșterii cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare;
- Ü stabilirea unui credit investițional fiscal;
- Ü stabilirea înlesnirilor fiscale pentru impunerea mijloacelor alocate în scopul finanțării cercetărilor de bază și a cercetării-dezvoltării de către business-ul mic și mijlociu.

Stimularea fiscală a cercetării-dezvoltării în economia de piață are un șir de avantaje comparativ cu subvențiile bugetare, deoarece:

- Ü păstrează autonomia sectorului privat și responsabilitatea sa economică privind alegerea direcției cercetărilor, elaborărilor și a realizării lor;
- Ü necesită o muncă birocratică mai redusă la toate nivelele puterii de stat;
- Ü nu depinde, în mare măsură, de procesul bugetar anual ce implică aprobarea alocațiilor, coordonarea intereselor diferitor departamente și adoptarea hotărârilor legislative;
- Ü stimulează companiile din diferite ramuri prin obținerea eficienței, corespunzând atât obiectivelor companiei, cât și economiei în ansamblu.

Republica Moldova este abia la început de cale în privința dezvoltării tehnologiei, succesul căreia va depinde, în mare măsură, de soluționarea următoarelor obiective:

- Ü crearea bazei legislative ce reglementează dezvoltarea domeniului cercetare-dezvoltare;
- Ü elaborarea unui program de stat ce ar prevedea dezvoltarea științei și a tehnologiilor;
- Ü asigurarea alocațiilor bugetare a proiectelor inovaționale;
- Ü crearea unei infrastructuri investiționale de finanțare a proiectelor și programelor inovaționale, ce au acumulat resurse de stat și corporative, paralel cu resursele investitorilor privați;
- Ü luarea unor măsuri pentru stimularea elaborărilor de noi tehnologii, a interferenței științei cu sfera de producție, renașterea instituțiilor de cercetare științifică, în primul rând, pe seama dezvoltării relațiilor contractuale cu structurile de producție, a includerii lor în componența grupurilor financiar-industriale;
- Ü elaborarea unui complex de măsuri pentru stimularea realizării proiectelor inovaționale de către întreprinderile industriale, grupurile financiar-industriale, corporații etc., prin intermediul unui sistemului fiscal, vamal, legislativ și, crearea unei infrastructuri ce ar asigura brevetarea invențiilor, protecția drepturilor de autor, expertiza și evaluarea proiectelor inovaționale din punctul de vedere al ramurilor din domeniul industrial, cât și al politicii economice de stat în ansamblu.

Bibliografie

1. Alexandru Felicia, Fiscalitate și prețuri în economia de piață, Editura Economică, București 2002
2. Botnari Nadejda, Investițiile – premisa dezvoltării și expansiunii economice, Curierul economic, 2005, nr.28,29, p.3
3. Moșteanu Tatiana. Dinu Sorin, Reforma sistemului fiscal în România.. – București: Ed. Didactică și pedagogică, 1999.
4. Creștere economică-investiții-economii, Studia Universitatis „Babes-Bolyai”, Oeconomica, nr. 2003, nr.1, p.11-14
5. www.minfin.md
6. www.fisc.md

МИГРАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ОПРОСА)

Наталья АНДРУСИШИН, Институт региональных исследований НАН Украины, г. Львов
Марьяна БИЛЬ, Институт региональных исследований НАН Украины, г. Львов
Людмила МИХАЙЛЮК, Институт региональных исследований НАН Украины, г. Львов

The role of migrant workers' income in social and economic development of region is defined. The main problematic points of legalization and use of labour migrants' income, particularly in keeping records of money transfers are outlined. Current measures of the state and its regions (by the example of Ukraine) to rise effectiveness of use of migrant workers' incomes and their investment in the economy are analyzed. Based on the results of sociological survey structural and purposeful distribution of financial assistance of migrant workers from Ukraine by expenditure items is done (improvement of living conditions; the costs associated with getting education of family members; purchase durable goods; ensuring the well-being of families; purchase of real property, etc.). It's emphasised that the small share of labour migrant' income is used for doing business and the main measures encouraging migrant workers to invest in the regional economy are proposed. Special attention is paid to the need of defining the priority sectors of regional economy, where migrants, while returning to the country, may do business, including farming, tourism and trade.

В современных условиях длительного системного кризиса перспективы развития регионов Украины в значительной степени определяются поиском дополнительных источников инвестирования экономики. Одним из таких источников являются доходы трудовых мигрантов, формирующих миграционно-инвестиционное обеспечение, и которые в регионах Украины позволяют повышать значимость миграционного фактора инвестиционной атрактив-

ности территории²¹. Именно поэтому усилия местных органов государственной власти должны быть направлены на стимулирование эффективного использования миграционно-инвестиционных ресурсов, продуцируемых трудовыми мигрантами, работающими за рубежом (внутренние миграционные потоки не отличаются значительной дифференциацией в доходах по сравнению с внешними выездными потоками).

Эффективное использование этих средств предусматривает недопущение оседания объемов доходов трудовых мигрантов в их семьях, а преобразования в воспроизводственный ресурс региональной экономики через ее инвестирование. Это могут быть прямые инвестиции в собственный бизнес, покупка права собственности (полного или частичного) уже существующего субъекта предпринимательской деятельности, косвенные инвестиции через потребительский рынок (покупая товары за доход, полученный на заработках, мигрант или лицо, которое владеет миграционными средствами, влияет на доходы фирм-производителей или реализаторов). Следует отметить, что миграционно-инвестиционные ресурсы имеют обратную сторону эффекта. Речь идет о возможном рецессивном влиянии, поскольку немалая сумма денег трудовых мигрантов вливается в «теневой» оборот, что обостряет существующие социальные диспропорции. При таких условиях прежде всего страдают те, кто получает фиксированные доходы, в частности Работники бюджетной сферы и сельского хозяйства. В результате растут цены на товары и услуги на внутреннем рынке, а покупательная способность лиц, осуществляющих потребление из миграционно-инвестиционных ресурсов значительно превышает покупательную способность лиц, осуществляющих трудовую деятельность на территории Украины.

Согласно исследованиям украинских ученых, около 60% средств, заработанных за границей, мигрант пересылает на родину [1]. Учитывая большое количество украинских трудовых мигрантов, нужно понимать опасность рецессивного влияния таких процессов, поэтому акцентируем внимание на необходимости управления использованием миграционно-инвестиционных ресурсов, что является чрезвычайно сложной задачей местных органов государственной власти.

Исследования миграции и влияния миграционно-инвестиционных ресурсов на социально-экономическое развитие региона имеют место в трудах таких украинских ученых, как А. Бабенко, Г. Бабьяк, С. Бритченко, А. Варецкая [6], А. Гайдуцкий [1], Г. Герасименко [3], М. Дусановская, Э. Либанова, С. Макуха, А. Малиновская, А. Мозоль, Г. Москаль, С. Мосёндз, В. Людкевич, М. Николайчук, С. Пырожек [5], А. Позняк, В. Прыймак, А. Пурыгина, М. Романюк, Н. Тындык, А. Ульяницкий, А. Хомра, С. Чехович, В. Чумак, Н. Ярошенко и др. Вместе с тем, очень мало исследований касаются изучения управления эффективностью использования миграционно-инвестиционных ресурсов как фактора обеспечения социально-экономического развития региона, что обуславливает актуальность темы исследования.

Целью статьи является определение содержания миграционно-инвестиционного обеспечения социально-экономического развития региона и направлений эффективизации использования миграционно-инвестиционных ресурсов. В данном контексте важно:

- выделить основные проблемные моменты легализации и использования миграционно-инвестиционных ресурсов;
- проанализировать основные тенденции использования миграционно-инвестиционных ресурсов по данным социологического исследования, осуществив их структурно-целевое распределение;
- предложить приоритетные мероприятия местных органов государственной власти в направлении эффективного использования миграционно-инвестиционных ресурсов, формирующих миграционно-инвестиционное обеспечение социально-экономического развития региона.

Миграционно-инвестиционное обеспечение социально-экономического развития региона представляет собой совокупность миграционно-инвестиционных ресурсов, продуцируемых трудовыми мигрантами, работающими за рубежом, и включает их постоянный и дополнительный заработок на легальных или нелегальных основаниях и передаются (преимущественно в форме денежных переводов) членам семей, другим индивидам, или перевозятся самым мигрантом при реэмиграции и расходуются на территории страны-донора.

Трудности управления использованием миграционно-инвестиционных ресурсов в первую очередь возникают вокруг недостатков статистической оценки количества украинских заробитчан и размера их доходов. Социологические исследования не дают полноценного представления об абсолютных данных, поскольку мигранты неохотно разглашают о своих заработках даже при анонимном анкетировании. Поэтому существующие оценки объемов инвестиций, которые получает Украина благодаря трудовым мигрантам часто имеют значительное отличие. По мнению отдельных экспертов, среднемесячные доходы граждан, работающих за рубежом достигают 2 млрд. грн., что сопоставимо с третью номинальных денежных доходов всего населения Украины. По мнению других специалистов, они составляют 4-6 тыс. долларов США на одного мигранта в год. Умножив эту цифру даже на минимальную оценку числа гастарбайтеров, получим результат в 5 млрд. долларов США [2].

Исследование влияния миграционно-инвестиционных ресурсов на развитие региона затруднено значительными объемами нелегальной миграции, в результате чего наблюдается тенезация рынков труда. Так, по мнению Г. Герасименко, общее количество только внешних трудовых мигрантов в Украине составляет 2-2,7 млн. человек, кроме того количество так называемых «челночных» мигрантов достигает 350-700 тыс. человек [3, с.49]. По экспертным оценкам Министерства труда и социальной политики Украины за пределами Украины работает почти 3 млн. человек [4]. В 2004 году С. Пырожек отмечал, что до 4 млн. граждан Украины ежегодно выезжают за границу на временные сезонные работы, а общая численность населения Украины вследствие эмиграции ежегодно сокращается в среднем на 90 тыс. человек [5, с. 10]. Впечатляющим является исследование А. Варецкой, согласно которому более 90% украинских трудовых мигрантов работают за пределами Украины нелегально [6, с. 34].

Сегодня в Украине никто не может точно сказать, какое количество трудовых мигрантов-граждан нашей страны находится за границей (это доказывает проблему теневых рынков труда во внешнем измерении. Нелегальность трудовой миграции из Украины продолжает приобретать угрожающих признаков, при этом государство радикальных мер

²¹ Атрактивность – интегральный показатель, который комплексно учитывает все стороны привлекающей способности.

для преодоления данной проблемы не употребляет. Еще 21 октября 2004 по результатам парламентских слушаний в Верховной Раде Украины было принято решение «создать действенные механизмы легализации доходов граждан, работающих за рубежом: проработать механизм создания благоприятных условий для перевода в Украину денежных переводов трудовых мигрантов-граждан Украины; изучить систему налогообложения трудовых мигрантов других государств и унормировать режим налогообложения доходов трудовых мигрантов-граждан Украины» [7]. Вместе с тем, в условиях современного кризиса и поиска новых источников наполнения государственного бюджета имеют место решения органов государственной власти, противоречащие положениям Постановления парламентских слушаний, в особенности в части налогообложения доходов трудовых мигрантов. Так, согласно Постановлению Кабинета Министров Украины от 5 марта 2009 №236 «О разъяснении особенностей применения отдельных норм Указа Президента Украины от 3 июля 1998 №727 для физических лиц, которые проводят предпринимательскую деятельность за пределами Украины в условиях мирового финансово-экономического кризиса» предлагается украинским трудовым мигрантам для легализации своих иностранных доходов в пределах 500 тыс. грн. в год зарегистрироваться предпринимателями, которые уплачивают единый налог, и осуществлять свою предпринимательскую деятельность за пределами Украины [8].

Поэтому первоочередной задачей должна стать легализация доходов трудовых мигрантов за рубежом. Ее осуществлению препятствуют значительные трудности, ведь понятно, что платить дополнительные налоги на полученные доходы большинство нелегальных работников не захочет. Необходимо разработать целевую программу на выгодных для мигрантов условиях, которая позволит решить следующие вопросы:

- осуществить будущее пенсионное обеспечение с суммы заработанных и сохранных доходов;
- получить возможность открытия за вырученные деньги собственного дела в Украине на льготных условиях;
- способствовать дополнительному медицинскому обслуживанию и страхованию, возможности дальнейшей переквалификации.

Анализируя формы деятельности органов государственной власти разных уровней по управлению использованием миграционно-инвестиционных ресурсов, можно констатировать об их бессистемности. Отдельные попытки делают общественные организации, образовательные и научные учреждения. Так, в г. Старый Самбор Львовской области состоялась презентация проекта «Привлечение средств трудовых мигрантов как инвестиционного ресурса развития горных депрессивных регионов (на примере Старосамборского района Львовской области)», подготовленного при помощи специалистов Львовской коммерческой академии и Львовской городской общественной организации Института международных экономических исследований. Такие проекты являются чрезвычайно ценными, не должны ограничиваться участием только общественного сектора, но и активно привлекать местные органы государственной власти, обладающие соответствующими рычагами влияния.

Преследуя цель превращения доходов трудовых мигрантов в миграционно-инвестиционные ресурсы, важно помнить, что такое инвестирование может осуществляться:

1. непосредственно самим трудовым мигрантом из сбережений, которые остались в его распоряжении после эмиграции на родину;
2. родственниками или знакомыми трудового мигранта, который или еще находится на заработках, или вернулся на родину.

В целом система управления в направлении эффективизации использования миграционно-инвестиционных ресурсов должна базироваться на основе полноценной информации о текущих тенденциях и вероятностных характеристик их относительно объемов, структуры миграционных доходов населения, которые можно получить по результатам социологического исследования. Так, в сентябре 2009 г. авторами проведено такое исследование, целью которого было определение основных направлений инвестирования (вложения) средств, полученных от трудовой деятельности за рубежом. Опросом охвачено 52 домохозяйства Львовской области, в которых хотя бы один член семьи является внешним трудовым мигрантом. По результатам исследования доходы, полученные в результате трудовой миграции одного члена семьи, формируют основную часть доходов всего домохозяйства. Так, для двух третей опрошенных доля полученных доходов из-за границы составляет более 50% дохода домохозяйства, для 6% - является основным и единственным источником дохода. В среднем десять украинских трудовых мигрантов направляют финансовую помощь для восьми детей до 18 лет и двадцати взрослых. Причем на полном их содержании находится трое детей и четверо взрослых. В 11% опрошенных домохозяйств полностью за счет указанных средств проживает двое детей и двое взрослых, в 9% –по одному человеку соответственно.

В среднем финансовая помощь трудовых мигрантов тратится домохозяйствами прежде всего на улучшение жилищно-бытовых и комфортных условий повседневной жизни, получение образования детей, приобретение товаров и услуг первой необходимости. На сегодняшний день доходы от трудовой миграции в основном используются как способ получения товаров и услуг на потребительском рынке. С точки зрения потенциала миграционно-инвестиционного обеспечения социально-экономического развития региона такие доходы имеют большое значение для внутреннего рынка (через косвенные инвестиции), что помимо прочего, как уже отмечалось, усиливает дифференцированность населения по их покупательной способности и рост человеческого капитала региона (через улучшение возможностей получения образования). К сожалению, доходы от трудовой миграции населения региона не могут быть расценены как прямые инвестиции в развитие предпринимательской деятельности, так как на эту цель направляется менее 3% данных средств.

Структурно-целевое распределение домохозяйствами миграционно-инвестиционных ресурсов как финансовой помощи трудовых мигрантов изображена на рис. 1.

Полученные из-за рубежа средства для улучшения жилищно-бытовых условий и уровня благоустройства, под которым в основном понимается осуществление ремонтных работ и обустройство жилья, из числа опрошенных не использует лишь 8,6%, а 17% тратит на эту цель их половину и более.

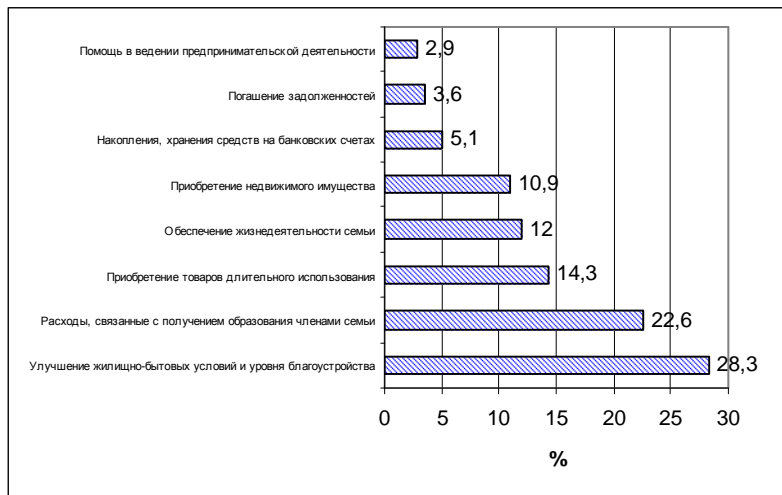


Рис. 1. Структурно-целевое распределение миграционно-инвестиционных ресурсов как финансовой помощи трудовых мигрантов (по результатам опроса, 2009 г.).

Весомой статьёй расходов домохозяйств оказались инвестиции в образование, которые в среднем составляют 22,7% доходов трудовых мигрантов. Отличием этого вида расходов от предыдущего есть показательная дифференцированность домохозяйств. С одной стороны, значительная их часть (45,7%) вообще не включает расходы на получение образования и связанные с ней расходы до таких, на которые тратится доход трудового мигранта, с другой стороны, четвертая часть опрошенных тратит на данную цель половину и больше доходов домохозяйства от трудовой миграции, что объясняет относительно высокое значение соответствующего среднего показателя.

На основе анализа структурно-целевого распределения финансовой помощи трудовых мигрантов можно прийти к выводу о неэффективном использовании миграционных доходов (они оседают в семьях и не инвестируются в региональную экономику, превращаясь в миграционно-инвестиционные ресурсы, не способствующие развитию разных форм бизнеса). Эту проблему усугубляет отсутствие стимулов со стороны местных органов государственной власти относительно трудовых мигрантов, которые уже вернулись, или потенциальных реэмигрантов по инвестированию ими доходов в различные формы бизнеса. Это вызвано, прежде всего, характером деятельности украинских заробитчан за рубежом, которые в основном работают низкоквалифицированными работниками и их опыт не может быть использован для предпринимательской деятельности после реэмиграции.

Результаты исследования дают основания утверждать, что для поощрения трудовых мигрантов Украины к инвестиционной активности следует:

- ⇒ проводить в регионах Украины упрощения системы ведения предпринимательской деятельности трудовыми реэмигрантами;
- ⇒ выделить приоритетные отрасли региональной экономики, в которых могут осуществлять предпринимательскую деятельность мигранты, которые вернулись в Украину. Зарубежный опыт показывает, что это фермерское хозяйство, туризм (в частности сельский или экотуризм), торговля;
- ⇒ определить основные формы поощрения такого инвестирования: льготное кредитование в течение первых лет деятельности, консультирование, проведение тематических семинаров и т.п.;
- ⇒ определить основные формы предпринимательства, которыми могут заниматься трудовые мигранты, в том числе малого и среднего бизнеса;
- ⇒ разработать целевые программы реэмиграции трудовых мигрантов в депрессивные (в том числе горные) территории как потенциальных предпринимателей;
- ⇒ стимулировать банковские учреждения к внедрению специальных программ сохранения и накопления доходов трудовых мигрантов и другие.

Таким образом, современная ситуация в сфере преобразования доходов трудовых мигрантов в миграционно-инвестиционные ресурсы является неблагоприятной в регионах Украины. В условиях дефицита финансовых ресурсов и острой потребности национальной экономики в капиталовложениях, миграционно-инвестиционные ресурсы могут выступать альтернативным дополнительным источником инвестирования, удовлетворяя интересы как самих трудовых мигрантов через получение ими доходов в долгосрочных периодах, так и государства через рост показателей деятельности субъектов предпринимательства и налоговых поступлений. Поэтому чрезвычайно важным направлением механизма государственного управления миграционными процессами должно стать регулирование распределения миграционных доходов по соответствующим сферам хозяйствования. Должен быть разработан эффективный комплекс мероприятий, направленный на стимулирование легализации заработанных за границей средств, накопления и дальнейшего использования их эмигрантами в экономике региона через открытие собственного малого бизнеса с использованием приобретенного опыта.

Список литературы

1. Гайдучький А.П. Міграційний капітал в Україні: прихована реальність / А.П. Гайдучький// Дзеркало тижня. – 2007. – № 15.
2. О. Левцун. Зовнішня трудова міграція в Україні як демографічна проблема / Олександр Левцун: Діалог [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://dialogs.org.ua/project_ua_full.php?m_id=4040

3. Г.В. Герасименко. Гендерні аспекти трудових міграцій населення України / Г.В. Герасименко, О.В. Позняк // Демографія та соціальна економіка. – 2006. – 1. – С. 46-54, с. 49.
4. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: Законодавство України [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
5. С.І. Пирожков. Демографічний фактор у глобальні стратегії розвитку України / С.І. Пирожков // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – 1-2. – С. 5-20, с. 10.
6. Варецька О. Соціально-економічне підґрунтя трудової міграції населення України / Олена Варецька // Україна: аспекти праці. – 2005. – №5. – С. 34-39, с. 34.
7. Постановление Верховной Рады Украины «О Рекомендациях парламентских слушаний» Состояние и проблемы правового и социального статуса современной украинской трудовой миграции»: Законодательство Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2098-15>
8. Постановление Кабинета Министров Украины от 5 марта 2009 № 236 «О разъяснении особенностей применения отдельных норм указа Президента Украины от 3 июля 1998 № 727 для физических лиц, которые проводят предпринимательскую деятельность за пределами Украины в условиях мирового финансово-экономического кризиса» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=236-2009-%EF>.

UNELE ABORDĂRI ALE POLITICILOR MIGRAȚIONALE ÎN ATRAGEREA INVESTIȚIILOR ȘI STATISTICILE MIGRAȚIONALE

Valeriu CERTAN, doctorand, Universitatea de Stat din Moldova
Olga POALELUNGI, doctorand, Academia de Științe a Moldovei

ABSTRACT

The world economic crisis and changing governance in Moldova require modification of our state migration policies in both geopolitical issue - in order to achieve the basic goal - EU integration; as well the social and economic issue - to create conditions for improving the situation in the country and overcome the crisis.

The efficiency of state policies on migration largely depends on the complexity and quality of statistics – the basis in creation of mentioned policies, including more effective use of remittances as a direct investment in the country's economy. Furthermore statistics on migration flows is used as the indicator to monitor the effectiveness of state policies in the field.

Reduction of the global economic crisis impact and creation of conditions for the economy is impossible without extensive use of the base instrument – statistical data, including data about flows of migrants; without further development of existing sources of these statistics and determining the specific methodology of migration processes data collection.

Eficiența politicilor de stat în domeniul migrației în mare măsură depinde și de complexitatea și calitatea datelor statistice, care stau la baza argumentării politicilor respective, inclusiv de utilizare mai eficientă a remitențelor ca investiții directe în economia țării. Pe de altă parte datele statistice privind fluxurile migraționale servesc și indicator de monitorizare a eficienței politicilor statului în domeniu.

Diminuarea impactului crizei economice mondiale și crearea condițiilor necesare pentru eficiențizarea economiei fără utilizarea pe larg al instrumentului de bază – datelor statistice, inclusiv privind fluxurile de migrați, este imposibilă în absența dezvoltării în continuare a surselor existente a statisticii respective și determinării specificului metodologiei colectării datelor migraționale.

Migrația internațională a populației, fiind o problemă de o importanță deosebită, poate fi determinată ca o expresie a dinamismului social, constituind o dimensiune esențială a teritoriilor și țărilor în mișcare.

Numărul total al migraților este necunoscut și imposibil (la ora actuală) de a fi estimat cu certitudine. Cu toate acestea sînt cunoscute datele relative ale fluxurilor migraționale: în anul 2008 numărul estimativ al migraților internaționali a fost aproximativ 190 milioane, din care în jur de 36 milioane – în Europa²².

Fiind actuală pentru majoritatea statelor de pe glob, problema migrației rămîne a fi obiectul multor cercetări anterioare și care mai durează în continuare. Cu toate că s-ar părea că problema migrației internaționale este destul de studiată ea, totuși, scoate la evidență încă destul de multe lacune, care cer a fi analizate și soluționate.

Este binecunoscut faptul, că fluxurile migraționale influențează situația economică a statelor sursă a migraților, a statelor de destinație și a statelor de tranzit. O influență deosebită migrația internațională o are asupra statelor sursă a migraților.

Luînd în considerație faptul, că Republica Moldova este țara în care o bună parte a populației aptă de muncă este plecată în scopul angajării peste hotare (conform datelor recensămîntului populației din an.2004 – peste 273 mii persoane) problema politicilor de stat în domeniul gestionării acestui fenomen este unul de importanță majoră. În acest scop în perioada anilor 2000-2008 au fost întreprinse un șir de măsuri la nivel național și internațional pentru reglementarea migrației cetățenilor moldoveni.

Întru organizarea eficientă a activității organelor de stat abilitate cu funcții respective Parlamentul Republicii Moldova a adoptat Concepția politicii migraționale²³, a fost elaborată și votată Legea cu privire la migrație²⁴, un șir de hotărîri de Guvern întru realizarea actelor legislative menționate. De rînd cu aceasta în numeroase acte normative, cum ar fi Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei, Planul de Acțiuni Republica Moldova - Uniunea Europeană, Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului, Programul Național "Satul Moldovenesc", Programul de activitate a Guvernului "Modernizarea țării - bunăstarea poporului", Programul Național de Acțiuni în domeniul Migrației și Azilului, ș.a., în care parțial sau totalmente au fost

²² Bulletin EU (1999): Conclusions of the Presidency (3/16). In: <http://europa.eu/bulletin/en/9910/i1004.htm>.

²³ Hotărîrea Parlamentului Republicii Moldova privind aprobarea Concepției politicii migraționale a Republicii Moldova, nr.1386-XV din 11.10.2002, Monitorul Oficial al R. Moldova nr.146-148/1140 din 31.10.2002

²⁴ Legea Republicii Moldova cu privire la migrație, nr. 1518-XV din 6.12.2002, Monitorul Oficial al R. Moldova nr.1-2/2 din 15.01.2003

prevăzute activități ce țin de gestionarea migrației și utilizarea rezultatelor, inclusiv de atragere a mijloacelor financiare, provenite din munca peste hotare a moldovenilor. Acest fapt demonstrează cu certitudine eforturile statului în soluționarea unor probleme ale migrației și tentativele de îmbunătățire a situației social-economice prin utilizarea factorului migrațional anume în interesele comune ale societății. Spre regret, eficacitatea acestor eforturi anume în direcția investirii remitențelor în economie au rămas sub nivelul cerut de condițiile existente.

În ultimii ani, migrația a devenit subiect de dezbateră publică și de analiză economică, iar astăzi reprezintă unul dintre cuvintele cheie pentru antreprenorii vizionari și pentru factorii decizionali. Consecințele migrației pot fi de natură economică, socială și psihologică, migrația afectând atât migranții, cât și nativii.

Una dintre principalele consecințe pozitive ale migrației internaționale sunt remitențele. Remitențele pot fi definite ca transferuri bănești spre țara de origine, iar cele asociate forței de muncă migrante ca fluxuri transmise de migranți spre familii, prieteni, văzute ca o compensație pentru fenomenul de „brain-drain” și, în general, pentru ieșirile de capital uman²⁵.

Astfel, conform aprecierilor unor experți internaționali anual economia statelor sursă a migrărilor forței de muncă este recipientă a circa 150-250 miliarde USD, ceea ce contribuie substanțial la învierea pieței interne acestor state.

Unele studii arată că până la 80% din volumul remitențelor sunt utilizate pentru consumul de bază al familiilor, iar între 5-10% sunt utilizate pentru investiții în capitalul uman (educație, sănătate, nutriție). Diferența poate cuprinde: cumpărare de terenuri, locuințe etc. adesea văzute ca active ale emigranților, o mică parte este cheltuită pe evenimente socio-culturale, pentru plata creditelor, economii și o foarte mică parte pentru crearea de activități productive²⁶.

Criza economică mondială a influențat în direct situația în domeniul migrațiilor în Republica Moldova. Conform Raportului anual al Băncii Naționale a Moldovei reducerea remiterilor în primele nouă luni ale anului 2009, comparativ cu perioada similară a anului 2008 (circa 22 la sută), a contribuit la reducerea consumului final al populației, ceea ce s-a manifestat prin reducerea cererii pentru produsele autohtone, în mare parte din sectorul alimentar, determinând în cele din urmă reducerea volumului producției industriale.

Conform datelor BNS, în anul 2009 comparativ cu anul 2008, producția globală agricolă de toate categoriile s-a micșorat în termeni reali cu 9.9 la sută²⁷.

În același Raport se specifică, că sursele principale de finanțare ale activității investiționale rămân a fi mijloacele proprii ale agenților economici și ale populației (58.0 la sută), care au scăzut în termeni reali cu 37.1 la sută față de perioada similară a anului trecut. În structura specifică a investițiilor în capitalul fix o cotă importantă a fost orientată spre construcția clădirilor și edificiilor, care a constituit 48.3 la sută din volumul total al investițiilor însușite (inclusiv 22.2 la sută - clădirilor de locuit). Investițiile pentru construcția clădirilor de locuit s-au diminuat cu 40.7 la sută, iar pentru construcția clădirilor cu altă destinație decât de locuit și a edificiilor s-au redus cu 50.9 la sută față de ianuarie - septembrie 2008. Cota-parte a investițiilor în capitalul fix utilizate la procurarea utilajului, mașinilor și mijloacelor de transport a constituit 36.6 la sută din volumul total al mijloacelor utilizate.

Criza economică și schimbarea guvernării în Republica Moldova impun modificarea politicilor migraționale a statului nostru atât în aspect geopolitic – în sensul atingerii scopului de bază: integrarea europeană, – cât și în aspect social și economic – crearea condițiilor necesare pentru ameliorarea situației din țară și depășirea crizei, inclusiv prin utilizarea remitențelor, ele fiind văzute ca investiții directe în economia țării.

De remarcat că pe măsura schimbării vectorului și dinamicii fluxurilor migraționale, la elaborarea politicilor migraționale au fost întreprinse activități menite să asigure dezvoltarea și sporirea efectelor pozitive în urma migrației, în special elaborarea politicilor de utilizare a remitențelor.

Studiile confirmă efectele pozitive a remitențelor pentru Republica Moldova prin faptul că se reduce nivelul de sărăcie și crește nivelul de bunăstare a familiilor migranților. O parte considerabilă a remitențelor sunt utilizate pentru procurarea spațiului locativ, pentru asigurarea necesităților medicale, investite în instruirea copiilor.

Totodată, este important să remarcăm, deși migrația și remitențele pot fi utilizate drept instrumente ce stimulează dezvoltarea, ele nici într-un caz nu pot substitui prin sine înseși procesul de dezvoltare.

Mentineră excesivă a economiei și proceselor de dezvoltare din contul remitențelor ar avea efecte negative, cum ar fi:

- fluxurile mari de remitențe pot întări valuta națională, dar în același timp influențează negativ volumul și structura exporturilor din Republica Moldova;
- remitențele stimulează la familiile migranților atitudini de consumatori (иждивенческие настроения?);
- sporirea capacităților de consum și creșterea importurilor de mărfuri din țările de destinație a migranților, în detrimentul producătorului local;
- canalele de transfer a remitențelor pot fi utilizate pentru spalare de bani, inclusiv pentru traficul de ființe umane dar și pentru proxeneti.

În același timp utilizarea remitențelor poate genera efecte pozitive în dezvoltare:

- relațiilor comerciale;
- investiții în activități antreprenoriale;
- la transmiterea și procurarea noilor tehnologii, deprinderi, capacități.

Deși după suma remitențelor raportate la PIB (apr. 35%) Moldova se află pe locul 2 din lume după Tadjikistan (37%), utilizarea și atragerea remitențelor în calitate de investiții pentru dezvoltarea propriilor afaceri rămâne a fi o problemă.

²⁵ Gabriela Prelipcean. „Migrația și euforia remitențelor. Implicații ale crizei economice actuale”. În: <http://www.sferapoliticii.ro/sfera/137/art02-prelipcean.html>

²⁶ Orozco Manuel „Worker Remittances: An international comparison”, working paper, Inter-American Development Bank, 2003.

²⁷ Raport de politică monetară, nr. 1, 2010, Banca națională a Moldovei, pag. 12, În: http://bnm.md/md/annual_report

Majoritatea studiilor și recomandărilor efectuate de experții străini (AXA, WB, OIM, ILO etc) indică necesitatea utilizării sistemului bancar și sistemului pieții hîrtilor de valoare pentru transferul de remitențe, reducînd cota parte a transferurilor personale (cheș, din mîna în mîna, etc). În acest caz ar fi posibil de a crea depozit bancar, de a crea istorii personale de creditare a persoanei, ținînd cont de periodicitatea transferurilor în perioada precedente. În baza acestor instrumente (depozit bancar și istoria de creditare) băncile ar putea acorda pentru migranții care au efectuat transferul de remitențe credite pentru construcția spațiului locativ, credite pentru dezvoltarea afacerilor proprii, credite pentru asigurarea socială, acordarea serviciilor de asigurare socială ș.a.

La realizarea acestor scenarii sunt mai multe impedimente:

- caracterul, în cea mai mare parte, ilegal al migrației, care prezumă transmiterea remitențelor spre familii sau în patrie prin persoane cunoscute, evitînd canalele oficiale;
- sistemul slab dezvoltat, în special în mediul rural al serviciilor bancare;
- neîncrederea migranților în actualul sistem bancar (în mare parte se explică de experiența negativă în urma crizelor sistemelor bancare după destrămarea URSS și crizelor financiare din 1998 și cea prezentă);
- lipsa unor proiecte atractive din partea statului, lipsa politicilor statale ce ar stimula investirea remitențelor în activități antreprenoriale. Aceste mecanisme ar putea fi create prin coparticiparea statului la anumite activități, stabilirea unor facilități fiscale sau de control în cazul investirii remitențelor în diverse afaceri din mediul rural, ca exemplu etc.

Cert este că investirea remitențelor este și poate fi efectuată numai la discreția migranților. Ea nu poate fi forțată, poate să se bazeze pe anumite garanții și mecanisme de stimulare din partea statului, dar nici într-un caz nu poate fi impusă.

Deocamdată efectele politicilor de atragere și investire a remitențelor în sectorul antreprenorial pentru Republica Moldova rămîn a fi așteptate.

Una problemele cu care se confruntă organele de stat ale Republicii Moldova în acest context este lipsa informațiilor ample și complete referitor la proporțiile migrației care în ultimele decenii a atins cote îngrijorătoare. În acest context Republica Moldova este tratată ca o țară cu o emigrare intensă a populației, determinată de actuala situație grea a economiei naționale. Conform datelor preliminare ale recensământului populației din 2004 furnizate de Biroul Național de Statistică²⁸, circa 273 mii de cetățeni ai Republicii Moldova sunt temporar absente din țară, majoritatea covârșitoare a cărora sunt plecate în scop de lucru. Un studiu amanunțit efectuat de compania de consultanță CBS-AXA în 2005 indica faptul că, în anii 2003-2004, numărul celor plecați sau care au fost plecați după hotare în scop de lucru în ultimii doi ani se ridică la 571 mii de persoane²⁹.

Deși în Republica Moldova există anumite probleme în aspectele metodologice de colectare a datelor statistice în domeniul migrațional, remarcăm că în prezent țara dispune de suficiente instrumente de colectare a datelor în domeniul migrațional, care pot fi puse la baza dezvoltării politicilor migraționale, economice și sociale.

Dintre sursele de bază a statisticii migraționale este important să menționăm:

Sursele interne:

- a) recensământul populației și diferite cercetări în teren de către sistemul statisticii oficiale ale Republicii Moldova;
- b) diverse registre administrative și Registrul de Stat al Populației Republicii Moldova;
- c) sisteme combinate de evidență, inclusiv referitor la transferurile bancare a remitențelor.

Surse externe:

- a) date statistice privind migrația internațională oferite de diferite structuri internaționale – ICNUR, ILO, OIM; DESA, Eurostat etc;
- b) date statistice primite de la ministerele de resort ale țărilor de destinație sau origine a migranților din/în Republica Moldova.

În programul recensământului au fost incluse întrebările referitoare la persoanele care se află peste hotare și formulat așa-numitul „modul migrațional”. Aceste întrebări concretizează țara în care a plecat persoana, durata absenței, timpul și scopul plecării, caracteristicile socio-demografice de bază a persoanelor plecate etc. Aceasta metodă desigur are un sir de neajunsuri, principalul dintre care este imposibilitatea de a primi date complete și corecte în cazul studierii gospodăriilor, unde totii membrii gospodăriei au plecat din țară și nu pot răspunde la întrebări ș.a.

Asemenea „module migraționale” au fost utilizate în practica recensămintelor efectuate în anii precedenți nu numai în Moldova dar și în alte state afectate de migrație cum ar fi Georgia, Polonia ș.a.

Ulterior, ținînd cont de necesitatea unor statistici migraționale corecte, Comisia Economică Europeană a ONU a dispus examinarea eficacității modulelor „migraționale” în scopul includerii acestor module în runda recensămintelor 2007 – 2010 și recensămintelor runde următoare. Cercetările au fost efectuate sub patronatul lui Enrico Bisognio, specialist din secția statistică a comisiei. Rezultatele cercetărilor au fost examinate în cadrul mai multor seminare și mese rotunde (Dușambe, 2007, Geneva, 2007, 2008, Mînc 2008, Bișkek, 2010 s.a.).

Rezultatele recensământului pentru Republica Moldova din octombrie 2004 au aratat că din numărul total 3.383.332 al populației 273.056 sau 8,1% sunt emigrate peste hotar (pentru comparație din Georgia plecati -2,6%, din Polonia -2,1%, Tunis – 0,8%).

Problemele de bază la evaluarea acestor studii sau recensăminte o constituie asigurarea compatibilității datelor referitor la populația absentă din țară, deoarece se utilizează noțiuni diferite cu referire la persoanele care lipsesc din țară în legătură cu munca, studiile, tratamentul, vizita rudelor de peste hotare, cît și faptul că se aplică perioade de timp diferite pentru a caracteriza situație de emigrare – de la 3 luni pînă la un an.

O altă problemă este ca persoanele care se află provizoriu peste hotare pentru o perioadă ce depășește 12 luni în Republica Moldova au fost considerate drept persoane aflate în țară sau populație permanentă a Republicii Moldova. Se prezumă ca aceste persoane sunt în țară și evident acesta schimbă datele statisticii migraționale (ei nu se scot de la evidență din Registrul de stat a populației, sunt și rămîn cetățeni ai țării).

²⁸ Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, <http://www.statistica.md/recensamint.php>

²⁹ CBS-AXA, “Migration and Remittances in Moldova”, Report prepared for the International Organization for Migration Mission to Moldova, European Commission Food Security Programme Office in Moldova, International Monetary Fund Office in Moldova, 2005, p. 6

La fel există problema determinării perioadei de timp în care migrantul a fost în afara țării. Perioada aflării peste hotarele țării se determină la ziua efectuării recensământului, fără a se ține cont în ce perioadă între recensăminte a avut loc emigrarea. Ca exemplu în Georgia se consideră emigranții persoanele care au plecat din țară provizoriu sau cu traiul permanent peste hotare pentru o perioadă de timp de 12 luni și mai mult în ultimii zece ani până la recensământ, în Tunisia – persoanele care au lipsit din țară 6 luni în ultimii cinci ani.

Analiza metodelor utilizate în cadrul recensământului indică că pot exista anumite lacune, goluri în colectarea unei informații depline.

Nici un recensământ nu poate fi perfect, indiferent de metodologia utilizată și eforturile depuse, însă erorile trebuie să fie reduse la minimum, pe cât e posibil. Este important de a asigura, totodată, respectarea principiilor de bază a datelor obținute (relevanța, oportunitatea, accesibilitatea, comparabilitatea, etc.). Acesta este important, în special, pentru asigurarea calității viitorului recensământ al populației, care va avea loc în Republica Moldova în perioada 1-14 aprilie 2012 (proiectul Legii este deja înaintat Guvernului) și o posibilitate de a îmbunătăți statisticile migraționale. În acest sens ar fi oportun de a reveni la examinarea și reflectarea în chestionare a cercului de persoane intervievate, care pot prezenta informația relevantă despre persoana (familia) plecată temporar peste hotare; de a determina pentru ce perioadă se ia în calcul absența temporară a persoanei (în perioada de până la 10 ani, până la 5 ani, fără limită?)

Un rol deosebit în acest context ar reveni implementarea recomandărilor CEE ONU, UNECE și în colaborare cu UNSD, Eurostat și alte organizații internaționale interesate și propunerea unei metodologii standard pentru evaluarea calității datelor recensământului (în special, problemele legate de recenzarea unor grupuri de populație, care sînt greu de cuprins la recensământ, cum sînt: migranții ilegali, gospodăriile în întregime aflate în emigrare temporară, etc. Este important ca în cadrul recensământului nu doar Moldova, dar și alte state, la aprecierea numărului total al populației să respecte normele privind excluderea (sau să fie la o evidență separată) din populația țării a emigranților cu termen - lipsă mai mult de 12 luni. Măsurarea numărului total al populației de asemenea este un indicator greu-măsurabil din cauza imposibilității cuprinderii migranților și aceasta temă la fel solicită examinare și perfecționare în continuare.

Republica Moldova din țară de origine și de tranzit a migrației treptat devine țară de destinație a migranților. Deoarece aceste procese sunt în creștere, la elaborarea politicilor de dezvoltare economică și regularizare a fluxurilor de migranți este important să asigurăm evidențe depline ale acestor categorii de persoane. Aceste informații sunt colectate într-un șir de registre administrative.

Registrele administrative ale Ministerului Afacerilor Interne țin evidența și transmit către Biroul Național de Statistică date privind cetățenii străini intrați în Republica Moldova în scop de muncă, la studii, pentru integrarea familiei, privind refugiații și solicitanții de azil, precum și despre persoanele care beneficiază de una dintre formele de protecție umanitară, precum și caracteristici socio-demografice ale acestora. Deși datele prezintă un material foarte voluminos și difersificat după indicatorii sociali, economici și demografici, constatăm, că nu toate datele sunt pe deplin măsură utilizate și argumentate la elaborarea politicilor de stat în domeniu. Spre exemplu, creșterea vertiginoasă în ultimii ani a cetățenilor străini intrați în scop de muncă în Republica Moldova și examinarea caracteristicilor de bază a acestor persoane (țara de origine, vîrsta, genul de afaceri etc.) se explică nu atît prin necesitatea forței de muncă suplimentare în Republica Moldova, cît de lipsa unui concept statal clar privind politicile de imigrare și necorelarea intereselor și activităților departamentale ale unor autorități publice din Republica Moldova.

La fel sunt ținute un șir de registre administrative care se referă la anumite caracteristici socio-economice (e)migrațiilor: evidența CNAS³⁰ persoanelor care achită cotizațiile în Fondul Social al Republicii Moldova în legătură cu încadrarea la muncă peste hotare, registrele stării civile cu referire la căsătoriile mixte; evidențele efectuate de către Ministerul Educației referitor la copiii de vîrstă școlară a căror părinți au plecat temporar peste hotare etc.

Registrul de Stat al Populației. Creat în 1994, treptat, Registrul devine unul dintre cele mai importante instrumente naționale de colectare a informației statistice referitor la datele migraționale. Informația din baza de date, axată pe utilizarea codului de identitate personal, permite acumularea și prelucrarea informației în program automatizat, prezentînd date statistice de valoare. Registrul permite integrarea datelor din alte surse, cum ar fi spre exemple punctele de trecere a frontierei de stat, datele registrelor administrative de la Ministerul Afacerilor Interne; Ministerul Afacerilor Externe și Integrare Europeană ș.a. Spre exemplu, în 2005 a fost inițiat Sistemul Informațional Integrat Automatizat "Migrație și Azil", care permite perceperea informației de la punctele de trecere a frontierei de stat și prin trierea informației în baza de date a Registrului de Stat al Populației obține informații statistice despre migrația externă în diverse aspecte. Grupate pe diferite categorii, informațiile obținute pot fi prezentate sub formă de 21 tabele statistice sub cele mai diverse aspecte (invitațiile, vizele, permisele de ședere eliberate pentru străini, ieșirea cetățenilor Republicii Moldova după hotarele republicii etc.)

Deoarece sistemul respectiv este la etapa de acumulare a informației, vom prezenta un scurt sumar al datelor migraționale prin prisma mai multor surse ale statisticii oficiale și ale registrelor administrative.

Concluzii. Mișcarea migraatorie în/din Republica Moldova a condus la multe schimbări sociale și economice. În continuare efectele migrației vor fi din ce în ce mai resimțite. În dependență de modul de implicarea a instituțiilor statale și societății în ansamblu în reglementarea proceselor migraționale, efectele migrației pot fi diminuate și spori efectele pozitive ale migrației.

Diminuarea impactului crizei economice mondiale și crearea condițiilor necesare pentru eficiențizarea economiei fără utilizarea pe larg al instrumentului de bază – datelor statistice, inclusiv privind fluxurile de migranți, este imposibilă în absența dezvoltării în continuare a surselor existente a statisticii respective și determinării specificului metodologiei colectării datelor migraționale.

Bibliografia

1. BNS, Populația și procesele demografice în Republica Moldova, editura Statistica, 2009
2. BNS, Recensământul populației Republicii Moldova, volumul 2. Chișinău, editura Statistica, 2006

³⁰ Casa Națională de Asigurări Sociale din Republica Moldova.

3. CBS-AXA, "Migration and Remittances in Moldova", Report prepared for the International Organization for Migration Mission to Moldova, European Commission Food Security Programme Office in Moldova, International Monetary Fund Office in Moldova, 2005, p. 6
4. Certan V. «Консолидация менеджмента миграции и данных в Молдове через партнерство и диалог», Chişinău, Centrul „CAPTES”, 2006, pag.121
5. Cartea Verde a populației Republicii Moldova. Chişinău, editura Statistica, 2009
6. Hotărîrea Parlamentului Republicii Moldova privind aprobarea Concepției politicii migraționale a Republicii Moldova, nr.1386-XV din 11.10.2002, Monitorul Oficial al R. Moldova nr.146-148/1140 din 31.10.2002
7. Legea Republicii Moldova cu privire la migrație, nr. 1518-XV din 6.12.2002, Monitorul Oficial al R. Moldova nr.1-2/2 din 15.01.2003
8. Materialele Conferinței științifice internaționale "Procesele demografice în societatea contemporană de la meditații la acțiuni", Chişinău, 2009
9. Orozco M. „Worker Remittances: An international comparison”, working paper, Inter-American Development Bank, 2003.
10. Prelipcean G. „Migrația și euforia remitențelor. Implicații ale crizei economice actuale”. În: <http://www.sferapoliticii.ro/sfera/137/art02-prelipcean.html>
11. Raport de politică monetară, nr. 1, 2010, Banca națională a Moldovei, pag. 12, In: http://bnm.md/md/annual_report
12. Scheldon R. „Migrația și îmbătrînirea”, Moscova, „TEIS”, 2006, pag.85.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Ольга Владимировна ФОМИЧЕВА,
ФГОУ ВПО Костромская ГСХА

In article the analysis of existing system of the state support of investment activity in agriculture is carried out. The basic directions of the state support of agriculture and the investment legislation operating in area are considered. On the basis of the analysis of the statistical information on the agricultural enterprises of Kostroma area the author comes to conclusion about necessity of the further increase in support of investment activity from the state.

Вопрос о необходимости государственной поддержки экономики, и в частности сельского хозяйства, и по сей день в экономической теории является вопросом спорным. Однако на практике во всем мире сельское хозяйство в силу своей значительной роли в обеспечении экономической безопасности и независимости страны является объектом особого внимания со сторон государства.

Так в странах Европейского Союза на долю бюджетной поддержки приходится более 60% стоимости продукции сельского хозяйства, в России лишь 12%, в США уровень государственной поддержки в расчете на 1га сельскохозяйственных угодий выше в 40 раз. [4] В связи с этим требования о снижении поддержки АПК для вступления в ВТО на наш взгляд являются несостоятельными.

Реальная помощь государства сельскому хозяйству страны за годы реформ по оценкам специалистов сократилась в 12-15 раз. При этом сельское хозяйство поставлено в значительно худшие условия хозяйствования, нежели другие отрасли экономики. За счет диспаритета цен ежегодно из отрасли изымается 115-120 млрд.руб. [2] Ежегодная потребность сельского хозяйства в капитальных вложениях по оценкам специалистов составляет 300-350 млрд. руб., а фактический уровень инвестиций почти в три раза ниже.[6]

Существующий уровень доходов государства и стабильная тенденция их роста позволяет значительно увеличить государственную поддержку сельского хозяйства, однако использование этих средств должно быть максимально эффективным с точки зрения достижения поставленных целей.

По мнению Ушачева И.Г. основными целями государственной поддержки сельского хозяйства являются достижение продовольственной безопасности и социальной стабильности в обществе.[6]

Петриков А.В. в качестве основных направлений государственной аграрной политики выделяет:

- гарантию участия государства;
- выравнивание тарифов и цен;
- защиту внутреннего рынка;
- развитие сельских территорий.[3]

Основными целями государственной поддержки агропромышленного комплекса Костромской области являются: [1]

- 1) повышение эффективности сельскохозяйственного производства и его конкурентоспособности;
 - 2) улучшение качества жизни граждан, проживающих в сельской местности, рост доходов лиц, занятых в сельском хозяйстве;
 - 3) обеспечение населения области высококачественными продуктами питания в размерах, поддерживающих его здоровый образ жизни;
 - 4) обеспечение продовольственной безопасности;
 - 5) привлечение инвестиций в сельское хозяйство, восстановление его производственного потенциала;
 - 6) создание для сельскохозяйственных товаропроизводителей равных с субъектами хозяйственной деятельности других отраслей экономики условий получения доходов, повышения финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей;
 - 7) создание для сельского хозяйства условий, обеспечивающих расширенное воспроизводство.
- При этом государственная поддержка основывается на следующих принципах:

- 1) дифференцированного подхода к государственной поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей в зависимости от их социально-экономической значимости, экологической безопасности, а также научно-технических перспектив;
- 2) оптимального использования природных, трудовых, финансовых, энергетических ресурсов;
- 3) гласности и обоснованности в определении критериев государственной поддержки агропромышленного комплекса;
- 4) соблюдения общенациональных, региональных и местных интересов с интересами сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- 5) равной доступности государственной поддержки для всех сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- 6) последовательности и устойчивости мер по поддержке агропромышленного комплекса области;
- 7) эффективности использования бюджетных средств.

В достижении поставленных целей важная роль принадлежит инвестициям. Проанализируем влияние инвестиций на основные показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий. Используем для этого методы корреляционно-регрессионного анализа. Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Значения коэффициентов корреляции

Показатели	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	Коэффициент регрессии	Коэффициент эластичности	Критерии Стьюдента
Объем производства	0,98	96,27	0,14	1,43	23,87
Результат от реализации	0,98	96,00	0,78	1,32	22,86
Финансовую устойчивость	0,28	8,00	0,000005	0,13	1,38
Уровень средней заработной платы	0,43	18,80	0,001	0,16	2,25

В ходе анализа статистических данных по районам области выявлено, что инвестиции оказывают существенное влияние на объемы производства и результаты реализации. Между данными показателями установлена очень тесная прямая зависимость. Практически 96% колеблемости объемом производства и финансовых результатов обусловлено колеблемостью уровня инвестиций.

Увеличение объема инвестиций на 1% повлечет за собой рост объемов производства на 1,43%, а прибыль от продаж увеличится на 1,32%. Каждая тысяча рублей дополнительных инвестиций позволит увеличить объемы производства на 140 рублей, а прибыль от продаж на 780 рублей. Рассчитанные значения критерия Стьюдента позволяют судить о достоверности данной модели.

С вероятностью 95% можно судить также о том, что существует прямая зависимость между уровнем инвестиций и средним уровнем заработной платы, степень которой, судя по коэффициенту корреляции, определяется как средняя. Увеличение инвестиций на 1% может способствовать увеличению средней заработной платы на 0,16%.

Выявлена также прямая зависимость инвестиций и финансовой устойчивости предприятий. Степень финансовой устойчивости оценивалась при помощи коэффициента автономии. Рост объемов инвестиций на 1% позволит повысить величину данного коэффициента на 0,13%, а значит повысить уровень финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий.

В заключение отметим, что во всех рассмотренных случаях выявлено наличие прямой зависимости между объемом инвестиций и анализируемыми показателями, то есть любое увеличение объема инвестиций положительно отразится на результатах деятельности сельскохозяйственных предприятий области.

Органы государственной власти Костромской области ведут активную работу над формированием в регионе благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, о чем свидетельствует ряд фактов.

Во-первых, это наличие Закона Костромской области «Об инвестиционной деятельности в Костромской области», в котором находят развитие общие положения федерального законодательства о формах и мерах государственной поддержки и регулирования инвестиционной сферы.

Более того, выстроена определенная система государственной поддержки инвестиционной деятельности в Костромской области, основанная на выделении приоритетных направлений инвестиций и установлении различных льгот именно для инвестиционных проектов данных отраслей.

В основе финансово-правовых стимулов инвестиционной деятельности в Костромской области лежат нормы-льготы, причем региональное законодательство содержит практически все виды возможных норм-льгот, за исключением специального налогового режима для субъектов инвестиционной деятельности. Несмотря на это именно налоговым льготам принадлежит основное место в системе государственной поддержки инвестиционной деятельности в Костромской области.

Однако для достижения максимального эффекта необходимо использовать весь спектр имеющихся механизмов стимулирования, включая нормы-поощрения и нормы-декларации.

Помимо выделенных положительных сторон в региональном инвестиционном законодательстве можно выделить и ряд противоречий. В-первую очередь речь идет о декларируемых приоритетах, а в частности об их количестве.

Мы видим, что список приоритетных направлений инвестирования достаточно велик, что ставит вопрос об обоснованности критериев их выделения. Кроме того, важным моментом является наличие практических действий, направленных на поддержку данных отраслей, а также наличие реальной возможности отдельных отраслей на получение государственной поддержки своих инвестиционных проектов.

Так за все время существования Реестра инвестиционных проектов Костромской области ни разу в его состав не входили инвестиционные проекты АПК, заявленного как инвестиционный приоритет области.

Большинство предприятий АПК не могут претендовать и на государственную поддержку своих инвестиционных проектов в форме предоставления государственных гарантий. Поскольку в соответствии с Положением о пре-

доставлении государственных областных гарантий для реализации инвестиционных проектов за счет средств Бюджета развития Костромской области, государственные областные гарантии не предоставляются предприятиям и организациям, имеющим задолженность по платежам в бюджеты всех уровней, либо государственные внебюджетные фонды. Кроме того, предпочтение отдается быстро окупаемым инвестиционным проектам, чего тоже трудно ожидать от инвестиций в АПК.

Таким образом, АПК остается пока лишь декларируемым приоритетом, и для того чтобы стать приоритетом реальным, необходимо изменить подход к государственной поддержке и регулированию инвестиционной деятельности в данной отрасли.

На наш взгляд нельзя ставить сельское хозяйство в одинаковые условия с такими отраслями как ювелирная промышленность, машиностроение и даже пищевой промышленностью. Сельское хозяйство – это особая сфера деятельности, которая нуждается в особом подходе со стороны государства.

Понимание значимости сельского хозяйства для экономики и социальной сферы жизни общества озвучено высшими лицами государства, это способствовало активизации региональных властей в сфере разработки и принятия нормативных актов, определяющих систему государственной поддержки АПК своего региона.

Так Костромской областной Думой 16 ноября 2005 года был принят закон Костромской области «О государственной поддержке агропромышленного комплекса Костромской области», где в качестве одного из основных направлений государственной поддержки выделено поддержка и стимулирование инвестиционной деятельности.

В соответствии со статьей 15 названного закона государственная поддержка и стимулирование инвестиционной деятельности осуществляется в форме установление льготного налогообложения для хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса с привлечением инвесторов, включая иностранных и компенсации части затрат на мероприятия, связанные с организацией агроформирований и присоединением неплатежеспособных хозяйств к экономически сильным. [1]

Кроме того, сельскохозяйственные предприятия могут рассчитывать на предоставление субсидий из областного и федерального бюджетов по инвестиционным кредитам до 5 лет, полученным в российских кредитных организациях на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования, племенного скота и племенного рыбопосадочного материала, строительство, реконструкцию и модернизацию производственных объектов.

Субсидии предоставляются в размере одной третьей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату предоставления кредита для предприятий, имеющих право на получение субсидии из федерального бюджета, но не более суммы произведенных затрат. Для предприятий, не имеющих такого права в размере ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации. Фактический уровень государственной поддержки по данному направлению можно оценить, используя данные, представленные на рисунке 1.

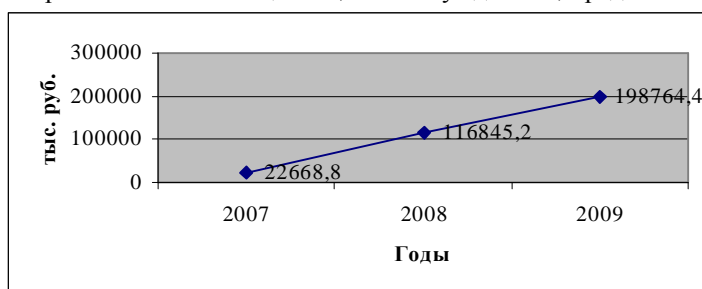


Рисунок 1 – Динамика государственной поддержки инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий

Представленные на рисунке 1 данные свидетельствуют о значительном увеличении уровня поддержки инвестиций в сельском хозяйстве со стороны государства. Объем средств, выделяемых на эти цели, увеличился за рассматриваемый период почти в 9 раз. Доля данного вида поддержки в общей системе государственной поддержки АПК также значительно возросла (рис. 2). Если в 2007 году на эти цели выделялось около 7% средств, то в 2009 году почти треть всех бюджетных ассигнований, что позволяет судить об изменении приоритетов государственной поддержки сельского хозяйства в Костромской области.

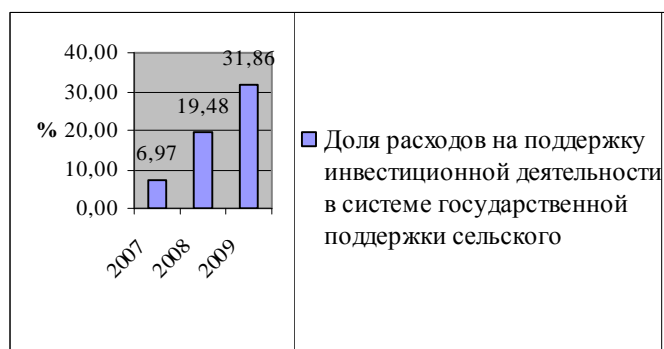


Рисунок 2 – Роль инвестиционной составляющей в системе государственной поддержки сельского хозяйства

Названные меры призваны повысить эффективность сельскохозяйственного производства и степень доверия инвесторов.

Далее проанализируем распределение государственной поддержки по районам области и ее влияние на уровень инвестиций (табл. 2).

На основе анализа государственной поддержки сельского хозяйства в территориальном разрезе выявлена крайняя неравномерность распределения государственной помощи по районам области, что в свою очередь обусловлено существенными различиями в уровне их развития. К районам с высоким уровнем государственной поддержки можно отнести Костромской район, на долю которого приходится четверть бюджетных средств, еще около 40 % государственной помощи приходится на 5 районов второй группы со средним уровнем поддержки, соответственно на 18 районов с низким уровнем государственной поддержки приходится примерно треть бюджетных средств.

Таблица 2 - Группировка районов области по уровню государственной поддержки

Уровень государственной поддержки	Число районов		Районы*	Инвестиции		
	шт.	%		всего, тыс. руб.	на 100 рублей государственной поддержки	на 1000 рублей стоимости основных средств
Низкий – менее 10 млн. руб.	18	75	Межевской, Поназыревский, Пыщугский, Нейский, Кологривский, Парфеньевский, Чухломской, Шарьинский, Кадыйский, Павинский, Антроповский, Макарьевский, Солигаличский, Буйский, Островский, Октябрьский, Вохомский, Мантуровский	5729	9,8	4,2
Средний – от 10 до 20 млн. руб.	5	21	Судиславский, Галичский, Сусанинский, Красносельский, Нерехтский	18339	25,8	15,7
Высокий - более 20 млн. руб.	1	4	Костромской	254733	591,1	243,5

* - районы перечислены в порядке возрастания уровня государственной поддержки

На основе полученных данных прослеживается четкая прямая зависимость между уровнем государственной поддержки и уровнем инвестиций. На районы с высоким и средним уровнем государственной поддержки приходится 98% инвестиционных вложений. Таким образом, можно заключить, что бюджетные средства являются не только важным источником инвестиций, но и стимулируют дополнительные инвестиционные вложения за счет других источников.

Список литературы

1. Закон Костромской области «О государственной поддержке агропромышленного комплекса Костромской области» от 22.11.2005 №336-ЗКО
2. Бахрунов Н. Региональные особенности государственной поддержки сельского хозяйства. //АПК: экономика и управление. -2005.-№5.-с.47-54
3. Петриков А.В. Современная аграрная политика России: от крайнего либерализма к структурному регулированию. //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2007.-№1.-с.10-42
4. Пошкус Б. Бюджетная поддержка сельского хозяйства. //АПК: экономика и управление. -2006.-№2.-с.3-8
5. Трушин Ю.В. Повышать роль кредитных организаций в развитии инвестиционных процессов в сфере АПК. //Деньги и кредит. -2005.-№6.-с.25-30
6. Ушачев И.Г. Направления развития сельского хозяйства России на долгосрочный период. //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2007.-№12.-с.7-13

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Елена Валентиновна ЗАЙЦЕВА, ФГОУ ВПО Костромская ГСХА

In article features of the organisation of investment activity in a forestry on an example of the subject of the Russian Federation - Kostroma area are considered. The order of the organisation and carrying out of competitive selection of investment projects for granting of forest plots in rent is shown. On the basis of the statistical information the analysis of influence of level of activity of investment activity in wood branch on incomes of budgetary system of Russia is carried out.

Лесной сектор играет важную роль в экономике страны и оказывает, как указано в Концепции развития лесного хозяйства Российской Федерации до 2010 года, существенное влияние на социально-экономическое развитие более чем 40 субъектов Российской Федерации.

С 1 января 2007 г. в Российской Федерации действует новый Лесной кодекс. С принятием Лесного кодекса началась реформа лесного хозяйства, направленная на решение двух задач:

– во-первых, развитие рыночных механизмов и привлечение инвестиций в лесное хозяйство, создание условий для устойчивого развития лесопромышленного комплекса;

– во-вторых, обеспечение сохранения и воспроизводства леса как основного природного богатства страны, имеющего глобальное экологическое значение.

Инвестиционная деятельность в области освоения лесов осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений".

Объектами капитальных вложений в области освоения лесов являются создаваемые и (или) модернизируемые объекты лесной инфраструктуры и лесоперерабатывающей инфраструктуры (ст.13 и ст. 14 Лесного Кодекса).

В условиях рыночной экономики государство осуществляет функции регулирования предпринимательской, в том числе инвестиционной, деятельности с целью воздействия на экономику страны для развития рыночных отношений и недопущения кризисных явлений.

В условиях проведения реформ, а также кризиса регулирующая роль государства возрастает, а в условиях стабильности и оживления экономики - ослабевает.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется органами государственной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». В главе III данного Закона раскрываются методы государственного регулирования, порядок принятия решения, а также проведения экспертизы инвестиционных проектов.

В соответствии с Законом государственное регулирование включает:

- регулирование условий инвестиционной деятельности (косвенное регулирование);
- прямое участие государства в инвестиционной деятельности.

Косвенное регулирование включает разнообразные методы и рычаги воздействия, стимулирующие развитие инвестиционной деятельности, а именно: налоговую, амортизационную политику, защиту интересов инвесторов и другие меры экономического воздействия. Его задачей является создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений.

Прямое участие государства в инвестиционной деятельности заключается в осуществлении за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации капитальных вложений в соответствии с Федеральными и региональными целевыми программами.

В рамках системы государственного регулирования инвестиционной деятельности в лесном хозяйстве в соответствии с Лесным кодексом Российской Федерации Правительство Российской Федерации постановлением № 419 от 30.06.2007г. утвердило Положение о подготовке и утверждении перечня приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов.

Лесное хозяйство играет значительную роль в экономике Костромского региона. Общая площадь лесов Костромской области по состоянию на 1 января 2009 года составляет 4707,5 тыс. га. Органом исполнительной власти в сфере лесных отношений по Костромской области является Департамент лесного хозяйства Костромской области. В его ведении находятся леса, расположенные на землях лесного фонда - 4632,0 тыс. га или 98,4% общей площади лесов области.

Департамент лесного хозяйства Костромской области является исполнительным органом государственной власти Костромской области, осуществляющим функции по проведению государственной политики и выработке региональной политики, управлению, координации и нормативно-правовому регулированию в сфере лесного хозяйства и лесного комплекса, государственному лесному надзору и контролю в сфере лесных отношений.

Для развития лесного комплекса области, обеспечения максимального использования имеющихся лесных ресурсов администрацией области проводится большая работа по привлечению инвестиций.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в Костромской области осуществляются органами государственной власти области в пределах их компетенции в следующих формах и следующими методами:

- определение приоритетных направлений социально-экономического развития Костромской области и формирование на их базе инвестиционной политики;
- участие в разработке, экспертизе и реализации целевых инвестиционных программ (программ развития) и отдельных инвестиционных проектов, а также отбор инвестиционных проектов;
- создание режима наибольшего благоприятствования, обеспечивающего расширение прав и возможностей инвесторов;
- установление дополнительных мер поддержки инвестиционной деятельности;
- разработка, утверждение и осуществление межмуниципальных инвестиционных проектов и инвестиционных проектов на объекты государственной собственности Костромской области, финансируемых за счет средств областного бюджета;
- предоставление государственных гарантий Костромской области;
- размещение средств областного бюджета для финансирования инвестиционных проектов в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Размещение указанных средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых законом об областном бюджете, либо на условиях закрепления в собственности Костромской области соответствующей

части акций создаваемого акционерного общества. Акции реализуются через определенный срок на рынке ценных бумаг с направлением выручки от реализации в доходы соответствующих бюджетов;

- выпуск облигационных займов Костромской области, гарантированных целевых займов;
- вовлечение в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в собственности Костромской области.

С целью регулирования инвестиционной деятельности в лесном хозяйстве Костромского региона проводится конкурсный отбор инвестиционных проектов для предоставления лесных участков в аренду. Инвестиционные проекты проходят Совет по инвестициям при губернаторе Костромской области, который создан для координации действий органов государственной власти области, территориальных органов, федеральных органов исполнительной власти и иных организаций в решении вопросов инвестиционной деятельности на территории Костромской области.

Организационно-техническое обеспечение деятельности Совета осуществляется департаментом экономического развития, промышленности и торговли Костромской области.

Департамент экономического развития, промышленности и торговли Костромской области:

- обеспечивает подготовку планов работы Совета, составляет повестку дня его заседаний, организует подготовку материалов к заседаниям и проектов решений;
- информирует членов Совета о месте и времени проведения Совета, повестке дня, обеспечивает необходимыми информационно-справочными материалами;
- оформляет протоколы заседаний Совета и осуществляет контроль за ходом выполнения принятых решений.

В своей деятельности Совет руководствуется законами Российской Федерации и Костромской области и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и Костромской области.

Основными задачами Совета по инвестициям являются:

- выработка и внесение предложений по инвестиционной политике администрации Костромской области;
- отбор организаций - инвесторов, инвестиционных проектов хозяйствующих субъектов, намеченных к осуществлению на территории Костромской области;
- рассмотрение вопросов резервирования земельных участков в установленном законодательством порядке, инвестиционных проектов, направленных на модернизацию, реконструкцию, реставрацию объектов, находящихся в собственности Костромской области;
- выработка рекомендаций по условиям владения, пользования и распоряжения земельными участками и иным недвижимым имуществом, находящимся в государственной собственности или распоряжении Костромской области;
- предварительное рассмотрение вопросов о целесообразности отводов земельных участков под размещение новых объектов, разрешении реконструкции, перепрофилирования, технического перевооружения и увеличения производственной мощности существующих объектов федерального, областного и межмуниципального значения и направления решений в органы государственной власти и местного самоуправления в соответствии с их компетенцией для подготовки проектов соответствующих распорядительных актов;
- участие в разработке и анализе эффективной стратегии сотрудничества администрации Костромской области с инвесторами и в формировании областной инвестиционной политики;
- развитие сотрудничества с международными и зарубежными организациями и иностранными государствами в области инвестиционной деятельности;
- разработка предложений о дополнительных мерах, направленных на повышение эффективности сотрудничества инвесторов с администрацией Костромской области;
- пропаганда и разъяснение целей и задач политики администрации Костромской области в сфере инвестиционной деятельности потенциальным отечественным и иностранным инвесторам.

Все члены Совета участвуют и голосуют на заседаниях лично. Решения принимаются простым большинством голосов присутствующих на заседании членов комиссии путем открытого голосования.

Решения Совета носят рекомендательный характер.

По результатам рассмотрения представленных документов Совет может принять одно из следующих решений:

- об одобрении инвестиционного проекта;
- о внесении предложений губернатору Костромской области, администрации Костромской области, исполнительным органам государственной власти Костромской области, органам местного самоуправления о:
 1. включении инвестиционного проекта в Реестр инвестиционных проектов Костромской области;
 2. предоставлении субъекту инвестиционной деятельности, осуществляющему инвестиционный проект, режима наибольшего благоприятствования инвестиционной деятельности и (или) дополнительных мер государственной поддержки инвестиционной деятельности;
 3. заключении (расторжении) Соглашения по реализации инвестиционного проекта;
 4. продаже земельного участка на торгах и определении формы торгов;
 5. продаже прав аренды земельного участка на торгах и определении формы торгов;
 6. предоставлении объектов, находящихся в собственности Костромской области для инвестирования;
 7. резервировании земельного участка.

Инвестиционный проект может быть вынесен на Совет по инвестициям при губернаторе Костромской области при соблюдении следующих условий:

- среднемесячная заработная плата одного работника не ниже индикаторного значения по соответствующей отрасли, доведенного письмом губернатора Костромской области от 03.03.2009 N ИС-41 0/0.
- налоговая нагрузка не ниже:

1. для предприятий, находящихся на упрощенной системе налогообложения - 6%
2. для предприятий находящихся на общей системе налогообложения - 15% .

Главным критерием для отбора инвестиционных проектов в сфере лесных отношений является наибольшее поступление денежных средств в бюджетную систему Российской Федерации, развитие области, предоставление новых рабочих мест с достойной и официальной заработной платой.

Уровень среднемесячной заработной платы на 1 работника в лесном хозяйстве в 2009 году на основании письма департамента финансов от 18.03.2009 № 03-03/2/653 должна составлять 14 468,2 рублей, а в 2010 году 16 700 рублей.

Уровень налоговых отчислений в бюджетную систему Российской Федерации по отношению к выручке для налогоплательщиков, принимающих общую систему налогообложения 19,9 %.

Уровень налоговых отчислений в бюджетную систему Российской Федерации по отношению к выручке для налогоплательщиков, принимающих упрощенную систему налогообложения 7,9 %.

Если инвестиционный проект удовлетворяет всем критериям установленным Советом по инвестициям и если данный проект увеличит поступления платежей в бюджетную систему Российской Федерации, то одобрение проекта советом неизбежно, а соответственно и предоставление лесного участка в аренду через аукцион для заключения договора аренды.

С 2005 года в Костромском регионе действует областная целевая Программа развития лесопромышленного комплекса Костромской области на период до 2010 года. Программа разработана московским научно-исследовательским и проектным институтом экономики, организации управления производством и информации «НИПИЭИлеспром» совместно с департаментом по ЛПК, одобрена на заседании коллегии при губернаторе Костромской области и утверждена постановлением Костромской областной Думы. Стратегическим направлением Программы является опережающее развитие мощностей по глубокой переработке древесины с целью использования низкосортной и лиственной древесины, а также древесных отходов.

В 1 квартале 2008 года произведена корректировка мероприятий Программы с изменением сроков реализации до 2013 года и на среднесрочную перспективу, где уточнены основные направления лесопереработки в области, сформирован перечень инвестиционных проектов, имеющих реального инвестора и гарантии по привлечению инвестиций. Это позволит создать на территории области новые мощности по глубокой переработке древесины и значительно увеличить налоговые поступления в бюджет и внебюджетные фонды.

Финансирование мероприятий Программы осуществляется за счет внебюджетных источников: собственных средств предприятий и привлеченных средств.

Инвестиции за весь период осуществления проектов Программы составили по данным Госкомстата 14,7 млрд. рублей.

На заседании Совета по инвестициям при губернаторе области с 2007 года по 2009 год одобрено 94 проекта, предусматривающих мероприятия по организации деревообрабатывающих производств с использованием высокотехнологичного оборудования для обработки древесины в т.ч. в 2009 году одобрено 64 проекта.

С целью оказания содействия в реализации инвестиционных проектов, одобренных Советом по инвестициям, департаментом лесного хозяйства постоянно проводится их мониторинг.

В областном бюджете на 2009 год были запланированы финансовые средства в сумме 4,1 млн. руб. на компенсацию части затрат по лизинговым платежам для целей технического перевооружения лесозаготовительных предприятий.

Вместе с тем, в связи с высокими ставками по лизинговым операциям, заявок от предприятий на компенсацию части указанных затрат в департамент не поступило.

Отсутствие доступных кредитных ресурсов (высокая процентная ставка, жесткие требования к заемщику), отрицательно сказывается на инвестиционной активности. Так в 2009 году инвестиции в основной капитал организаций лесопромышленного комплекса составили около 600,0 млн. рублей (оперативные данные).

Для реализации полномочий в области лесных отношений департаменту лесного хозяйства Костромской области департамент финансов Костромской области Федеральное агентство лесного хозяйства устанавливают, утверждают и доводят планы по поступлению доходов в бюджетную систему Российской Федерации.

В Костромской области развита лесная отрасль, поэтому плата за использование лесов является одной из составляющих пополнения бюджета Костромской области.

За 2009 год общий объем доходов консолидированного бюджета Костромской области составил 11 124 998,8 тыс. рублей, при этом плата за использование лесов в 2009 году составила 211 859,52 тыс. рублей. Таким образом, доля поступления платы за использования лесов, составила 1,9% от общего объема доходов бюджета в 2009г., что на 4% ниже уровня 2008г. В 2009 году произошло снижение доли налоговых и неналоговых доходов бюджета на 10,78% по отношению к уровню 2008 года, при этом снижение платы за использование лесов составило 73,7%. На снижение объемов поступлений платы за использование лесов в бюджет Костромской области в 2009 году значительно повлияло прекращение аукционов на право заключения договоров купли-продажи лесных насаждений.

Расширение инвестиционной деятельности в области освоения лесов, осуществляемой российскими и иностранными инвесторами, должно способствовать созданию новых рабочих мест, повышению эффективности использования лесов, развитию производства, увеличению налоговых поступлений в бюджетную систему РФ.

Для активизации инвестиционной деятельности в лесной отрасли следует обеспечить государственную поддержку ускоренной технологической модернизации лесного хозяйства и лесной промышленности. Реализация этих направлений потребует более активного использования инструментов частно-государственного партнерства. Распространение должна получить практика заключения крупномасштабных инвестиционных соглашений, в которых государство берет на себя обязательства по созданию необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры. Необходимо реализовать план действий по борьбе с незаконными рубками и нелегальным оборотом древесины, обеспечить контроль над исполнением субъектами Российской Федерации полномочий в сфере лесных отношений, стимулировать привлечение инвестиций в развитие лесного комплекса, повысить конкурентоспособность продукции глубокой переработки древесины, увеличив объемы переработки.

LEASING MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Adrian ŞIMON, conf. univ. dr .ec.
Universitatea „Petru Maior” Tîrgu-Mureş, România

ABSTRACT: *The Republic of Moldova, the state decided to consolidate for itself the place among democratic nations of the world, leads towards the modern and efficient market economy, the imperatives being the trade development and investments attraction. Starting from international theory and experience, it is known that the normal functioning of market economy is conditioned by the promotion of some efficient economic policies and application of adequate legislation.*

Introduction

The Republic of Moldova, the state decided to consolidate for itself the place among democratic nations of the world, leads towards the modern and efficient market economy, the imperatives being the trade development and investments attraction. Starting from international theory and experience, it is known that the normal functioning of market economy is conditioned by the promotion of some efficient economic policies and application of adequate legislation.

In the same time, there're minutely examined the content of leasing, the advantages and disadvantages of leasing as a source of financing and investment. There're presented the description of investment environment and leasing as a method of financing and investment, the risk factors, the implications of taxation, tackled the methodology of financial analysis of the leasing enterprises activity in the republic of Moldova, and the importance of leasing in financing investment activity.

In the countries of Central and Eastern Europe, leasing has become an opportunity for renovating equipment and transport units, and establishing its profitability, being comfortable and presenting obvious advantages in comparison with other ways of achieving investments, including bank credit. In recent years, these countries, leasing has provided up to one quarter of total investments in fixed capital.

From this perspective, the Republic of Moldova is no exception, although the current situation of the leasing market does not match its potential. Attracting sources of credit, with acceptable interest, is now happening for the expanding and modernizing of the production process. Leasing opportunity in Moldova has become clear from the beginning of the transition to a market economy. Physical and moral depreciation of fixed funding and lack of own resources for modernization and re-equipping of the technological process are sufficient premises for the expansion of leasing transactions.

One of the main problems in development is the legal barrier and contradictory and controversial legislation, which doesn't reflect the economic substance of leasing. A negative consequence on the extension of the leasing market in Moldova has had the Regional Financial crisis in 1998, who threw home leasing a few years back. A pick up in the number and volume of leasing transactions has been felt starting 2000.

Currently, most enterprises in Moldova consider leasing as a not very accessible factor for the development of their business. This demonstrates both that the leasing market is in the early stage of development and the lack of coherent information about the entrepreneurial opportunities of leasing. In this context, we can say that the theme approached in the paper is one of interest in our times, proposing the analysis of the operations of financial leasing in order to improve leasing services, and a coherent integration in the financial system, whilst ensuring a full consistency between the available financial resources and the funding needs of economic agents.

Concept, economic content and characteristics of leasing operations

Changes occurring in the global economy, the requirements of scientific and technical progress on the replacement of fixed assets and the need for more efficient use of financial resources imply the use of new methods of renewing the technical-material base. Out of these considerations leasing, in recent decades, has become a non-traditional and effective investment tool.

Operations similar to "leasing" were known in ancient Babylon 2000 years BC. Including leasing practice in economic relations took place in the year 1877, when telephone company "Bell" decided not to sell the telephone appliances made by them, but to lease them. Leasing appeared first in the United States, gradual penetrating in other countries, particularly in Europe.

There are several different definitions accepted of the term "leasing". From the point of view of financial specialists leasing is an original financing technique, medium-term or long term, practiced by a financial company, having as legal support a contract of lease of goods. A broader definition of the concept of leasing could be the following: a trade and financing method by location by financial institutions specializing in these operations, by financial institutions or directly by manufacturers, to companies that carry out particular operations, or do not have sufficient borrowed or own funds to buy them. On the other hand, leasing is a rental technique - carried out by specialized financial companies - of equipment to beneficiaries who do not have borrowed or own funds to purchase them from manufacturers. The components of leasing include the lease, subject, object, procedures, regulation and legal and leasing payments, all presented in Annex 1.

The harmonization of the legal framework for international leasing was accomplished on the 28th May 1988, by the adoption of the Convention on international financial leasing by the Commission of the International Institute for Uniformity of Private Law (UNIDROIT), at Ottawa, to which 59 countries participated and signed.

In Europe, the representative of the leasing industry is the European Federation of National Associations of Leasing Companies - Leaseurope, founded in 1973. Although Leaseurope was founded with the intent to be a forum in which to discuss the specific problems of this new form of financing, it has become an institution for promoting the interests of its members in negotiations with the European Union Commission, the International Council for Accounting Standards etc.

From a legal point of view, in the Republic of Moldova leasing is governed by the provisions of the Law on leasing no. 59-XVI from 28.04.2005. In the legislation of the Republic of Moldova, leasing operations are defined as those operations through which the "lesson" gets, with ownership title, the equipment indicated by the lessee from the seller decided by him and grants it with payment to the lesson to use temporarily in entrepreneurial purposes. The given definition is built on the classic structure of a contract: parties, content and object. Thus, as the definition is formulated, it's understood that operations whose object was made or even built by the lesson, or a good purchased by the actual user (lease-back), do not fall in the sphere of leasing operations.

Basically, one can say that leasing operations involve a method of financing, lending and development of the technical-material base of enterprises with limited possibilities to attract sources of financing and a method of long term investment in assets of funds available or borrowed.

Functions and classification criteria for leasing Leasing is a modern way of financing through which the customer enjoys a good, the payment being spread over the period of the lease, and the installments paid being deductible according to the type of leasing contract. Compared with other forms of financing, leasing has the advantage of eliminating red tape required for the granting of credits and the financial guarantees only with the asset that is the subject of the lease.

Existing leasing classifications are, to some extent, conditional. In economic literature, there is no single treatment of the types of leases and a combination of concepts is admissible. There is no determination and consistency in terminology, which would ensure the conceptual theory and practice of leasing activity. As an example, the same type of lease may be financial and of capital, direct and standard.

It is necessary to mention that with the adoption of the law "On leasing" in the Republic of Moldova, positive changes have occurred in this area. In accordance with this law, leasing is subdivided in:

- Financial leasing, operation which must meet certain conditions;
- Operational leasing, operation which does not meet any of the conditions of financial leasing;
- Barter leasing, operation during which the lessee pays the leasing installments through goods whose owner he is;
- Compensation leasing, operation during which the lessor receives in the account of leasing installments merchandise produced with the equipment- object of leasing;
- The lease-back, an operation in which a party forwards to another party the propriety of an asset with purpose to take it later in leasing;
- Consumer leasing, the leasing operation during which the lessee is a consumer as defined in the legislation on consumer protection;
- Direct leasing, the leasing operation during which the lessor is also supplier of the good; h) The internal leasing, the leasing operation in which all subjects are residents of the Republic of Moldova;
- International leasing, the leasing operation in which the lessor or lessee is not a resident of the Republic of Moldova.

Article 5, paragraph 18 of the Fiscal Code of the Republic of Moldova, defines the finance lease - any lease which meets at least one of the following conditions:

- related risks and benefits of ownership of the asset which is the subject of the lease, to be transferred to the lessee at the time of conclusion of the leasing contract.
- leasing installments amount to be at least 90% of the entry value of the asset given in lease.
- the lease to expressly provide for transfer to the lessee, at the time of expiry of the contract, of the right of ownership of the asset which is subject of the lease.
- the lease period must exceed 75% of the useful operating period of the asset which is subject of the lease.

In practices that related to conducting leasing operations, leasing is differentiated according to the organizational form and technical performance of operations, according to the feature that relates to the duration of business, the obligations of the lessor and the size of ransom of the objects and the volume of the leaseholder's services:

I. According to the organizational form and technical performance of operations, leasing can be:

- ✓ direct leasing, which is the form of financial relations in which the machinery manufacturer or owner of the asset is as a person who provides that machinery or asset for leasing.
- ✓ indirect leasing, which provides for the transmission of the leased asset through intermediaries. This form of leasing is the most widespread and is associated with the achievement of the goods by paying in installments. In indirect leasing there are at least three persons involved: the enterprise, the leasing company and the lessee, but it may include a greater number of participants.
- ✓ repayable leasing, which is characterized by the fact that the same persons are acting as supplier and lessor. This leasing is rational in the use, by commercial banks, in case of lack of the borrower of means sufficient to cover the loan.
- ✓ the leasing of the supplier, which differs from the repayable one by the fact that the supplier of equipment, although is acting as both seller and the lessor at the same time, he is not the one that uses the wealth, which he must sublease to a third party.

II. According to the characteristic that relates to the duration of business, the obligations of the lessor and the size of the ransom of the objects, there are 2 basic types of leasing:

- Leasing with full recovery (total) and / or financial leasing - the most prevalent type of leasing, which involves leasing the long-term technique and the full recovery of its cost in the period of use. For financial leasing the following are characteristic:
 - the involvement of 3 persons;
 - the possibility of ending the contract at whatever time during the period of the contract;
 - a long leasing term, which is often the same as the term of activity for the object of business;
 - the object of business are usually characterized through high costs.

Within financial leasing the following deviations of classification are possible:

- Separate leasing (partially financed by the lessor) – it brings together a few financial crediting institutions in the view of financing large leasing projects;
- Group leasing (shareholders) – differentiated by the fact that as a lessor we have a group of shareholders;
- Direct financial leasing- involving only one lessor, which is not the producer or establisher of the wealth;
- Operational leasing (of solvability) – which assumes the lessor has the possibility to lease his patrimony more than once within the period of the normative functioning.

The splitting of leasing in financial and operational in the Republic of Moldova is often done in a more simplified manner, according to the level of ransom of the object of the business.

III. According to the volume of the leaseholder's services, leasing is divided into:

- Clean leasing (net), which is where all the expenses for operation, repair and providing the equipment is supported by the lessor and are not included in the leasing payments, which exclude all such "escort" expenses.
- Full service leasing (leasing with the complete set of services), requires a complex technical servicing system, repairs, insurance, and delivery of necessary raw materials, staff training, marketing and advertising production of the lessee by the lessor, who retains ownership right of the object of the leasing contract.

- Partial service leasing (with the partial set of services) implies sharing technical service functions of the object between the contracting parties.

Another classification of leasing transactions is done according to:

1. *The object of business:*

- Leasing of mobile assets, which is sub-divided into:
 - a) the leasing of manufacturing and construction equipment;
 - b) the leasing of computers;
 - c) the leasing of vehicles;
 - d) leasing lathes;
 - e) the special leasing, according to which the object of the leasing contract goes to the lessee, taking into the account that after the expiration of the term it can also be utilized by the lessor;
- Leasing of asset, considering that the lessor builds or gets the building at the request of the lessee and forwards it to the lessee for use, for repurchase or without this ends the contract. It too has subcategories:
 - a) the industrial leasing of enterprises;
 - b) the leasing of industrial buildings and installations;
 - c) the leasing business premises, warehouses, offices;
 - d) the leasing of lots of land (in Russia, the land can be leased simple).

2. *Depreciation of assets used:*

- Leasing with full depreciation
- Leasing with partial depreciation, which allows partial payment of the cost of the object, and by its content it approaches the parameters of operational leasing.
- Leasing of accelerated depreciation.

3. *The market area:*

- Internal leasing, meaning that all participants in business are from the same state;
- External leasing (international), when at least one business partner is from another state, or all participants are from different countries, or anyone of them has mixed capital with a foreign firm.

4. *According to the subject performing the leasing operations, we distinguish:*

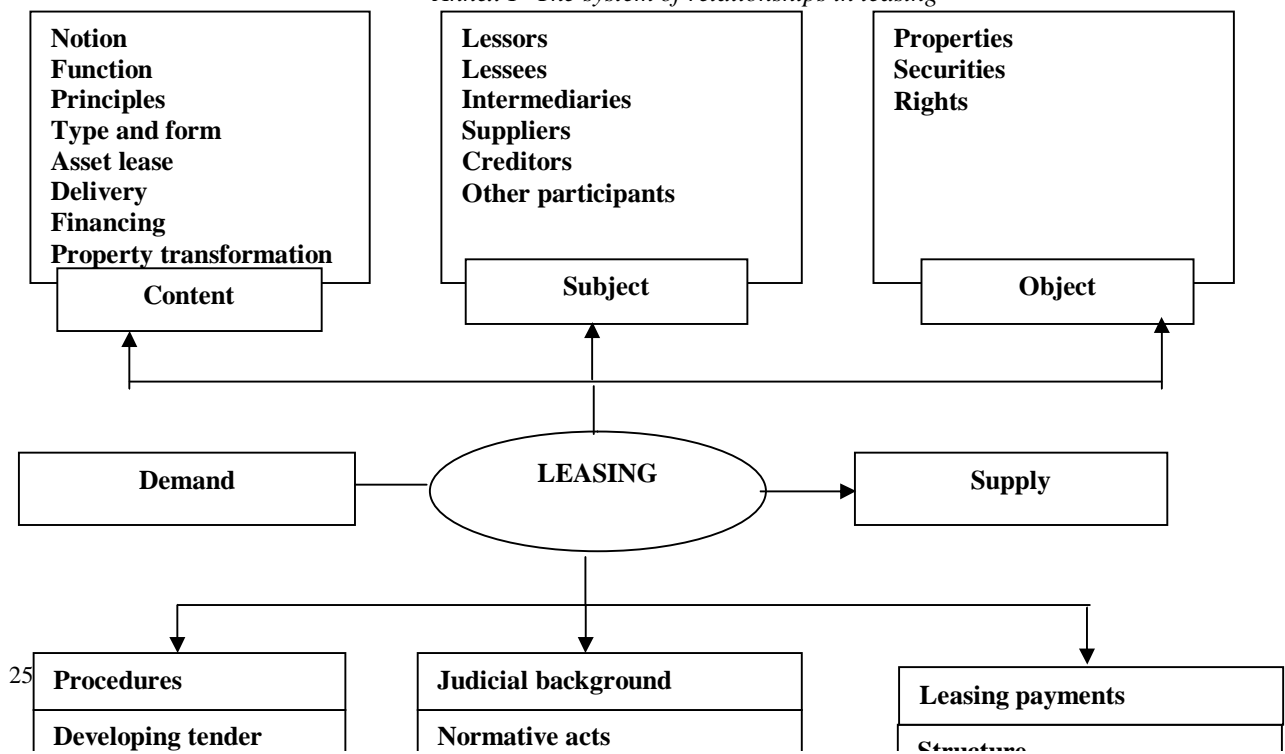
- Banking leasing. Commercial banks have begun to conduct leasing operations in their lifespan much later than other business subjects.

Conclusion

In the Republic of Moldova, the share of direct participation of the banking system in the formation of leasing is not too large. In the Republic of Moldova, we can talk about leasing transactions which are made from own lessor sources (Annex 2) and from attracted sources (Annex 3), borrowed, usually from financial institutions. Thus, the application of some forms of leasing influences various financial relationships. Based on the foregoing, it is evident that commercial banks are seeking nontraditional method of crediting the real sector of the economy, the main role being belonging to the leasing and especially non-banking leasing.

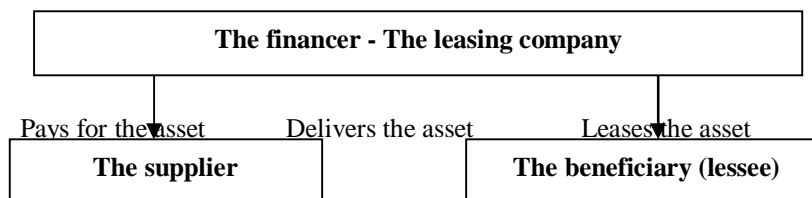
Leasing is a flexible funding form used to purchase machines and equipment for development of the company. This financing technique gives a funding support to those economic agents who have problems in obtaining loans from banks, or do not agree with the mortgage conditions, and provides commercial dynamism. Therefore, leasing – as a technique of financing- is most useful first for those companies who are pursuing the widening of their activity, the increasing of performance and the capitalization of their economic potential; generally speaking leasing ensures technical progress. Using financial leasing should become a common practice in the Republic of Moldova because the increase of the reinvested income show the increasing confidence of investors, contributes to the harmonization and clarity of application of leasing the system, and ensures the development of an attractive environment for both native investors and foreign investors.

Annex 1- The system of relationships in leasing

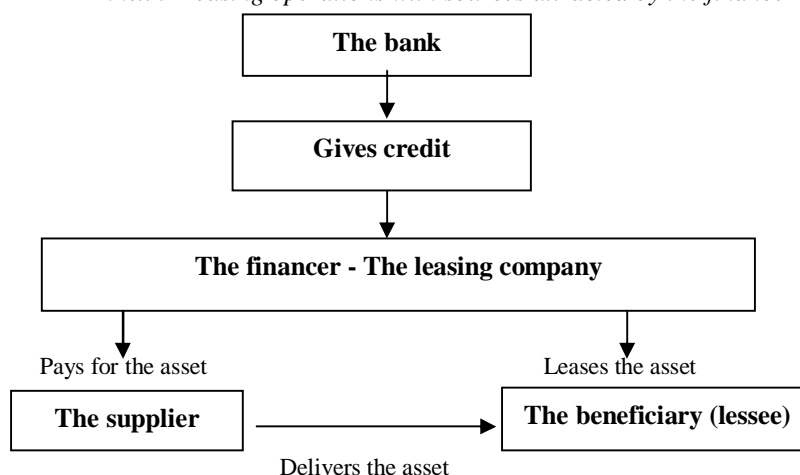


Annex 2-

Annex 2 Leasing operations with own funding



Annex 3-Leasing operations with sources attracted by the financier



References

1. Alexe, Adrian Liviu. *Reglementări privind operațiunile de leasing*, București: Centrul de Informare și Documentare Economică, 2006.- 59 p. – (Biblioteca Economică)
2. Andreica M., Andreica C., Mustea-Șerban I., Mustea-Șerban R. *Decizia de finanțare în leasing /*. București: Cibernetică, 2003.- 210 p.
3. Frunză, Elena. *Leasing-ul – sursă de finanțare a investițiilor /* Elena Frunză.- P. 84-87: Fin Consultant, anul 2005, Nr. 1, P. 30-33.
4. Stratan, Victor. *Particularitățile dezvoltării pieței serviciilor leasing în Republica Moldova/* Victor Stratan.- Bibliogr. P. 132 (8 titl.): Administrarea Publică, anul 2004, Nr. 1-2, P. 126-132

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И РИСКИ С/Х ПРОИЗВОДСТВА МОЛДОВЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

М. Д. ВРОНСКИХ, доктор хабилитат биологии, профессор, член-корреспондент АН РМ

АПК Молдовы (как впрочем и других стран) на ближайшую перспективу (30-40 лет) остается крайне важной отраслью экономики из-за постоянно увеличивающегося спроса на продукты питания в мире в силу нескольких факторов:

а) в течение ближайших 40 лет прогнозируется увеличение народонаселения на земном шаре до 9-9,5 млрд, т.е. практически она возрастает на 3 млрд. человек (1,5 раза);

б) повышающийся уровень доходов населения густонаселенных стран БРИК (Китай, Индия, Бразилия и др.) дополнительно стимулирует спрос на продовольствие;

в) отвлечение увеличивающейся части с/х сырья (зерно, рапс, сахар и др.) на производство энергоресурсов провоцирует еще больший дефицит продуктов питания на мировом рынке. Это тем более подтверждается данными за последние 25-30 лет, когда темпы роста народонаселения существенно обгоняли рост объемов производства с/х продукции (например, зерна). Следствием этого, мировое производство зерновых культур (на 1 душу населения) снизилось с 275 кг (1980 год) до 232 (2005 год), т.е. на 15,6%. Эта тенденция прослеживается во многих странах мира (за исключением США и Китая) и по многим другим продуктам.

Эти (и другие факторы) обуславливают устойчивую тенденцию к существенному росту цен на с/х продукцию и продукты питания, и делают эту отрасль не только одной из наиболее важных в обеспечении продовольственной безопасности любой страны в т.ч. и Молдовы способной обеспечивать ее высокую доходность.

* - место с/х производства в экономике Молдовы.

Сельскохозяйственное производство представляет собой один из существенных секторов экономики Молдовы. Несмотря на заметные сдвиги последних десятилетий, хотя в этой отрасли занято около 40% населения, валовая продукция сельского хозяйства составляла 23-32% от ВВП (табл.1 и 2).

Таблица 1

Доля с/х производства в экономике Молдовы (2000-2010)

		Годы						
		2000	2005	2006	2007	2008	2009*	2010 (план)
1	ВВП (млрд.лей)	16,02	37,6	44,7	53,4	62,9	60,04	64,3
	в т.ч. сельск.хоз-во	8,27	12,69	13,7	12,8	16,4	13,7	13,9
	в т.ч. сельск. хоз-во (%)	51,0	33,7	30,6	23,97	26,2	22,07	21,62
2	Субвенции в с/х проз-во (млн.лей)	...	180,0	256,0	465,0	505,0	569,0	300,0
	- в % к ВВП	...	0,48	0,57	0,87	0,84	0,95	0,46
	- в % к стоимости с/х продукции	...	1,4	1,87	3,63	3,21	4,29	2,10

Таблица 2

Доля с/х производства в экономике Молдовы

	Ед.изм.	1981-1990	1991-2000	2001-2008	2009
Стоимость валовой продукции с/х-ва	млрд.лей	...	9,3 (7,9-10,3)	10,9 (8,5-16,7)	13,7
Доля продукции растениеводства	%	56-57	72-74	69-70	...
С/х угодья, в т.ч. пашня	%	78-79	76-77	74-75	...
Доля населения в с/х производстве	%	56-57	48-50	40-41	39,8
Доля с/х продукции в экспорте	%	...	63-66	63-65,7	...
Доля с/х-ва в ВВП	%	32-34	25-28	18,9-23,7	23,16
Инвестиции в основной капитал	%	...	3,4-10,7	4,9-5,7	...

За последние 20 лет сократилось не только количество тракторов (в 1,3-1,4 раза), но и существенно снизилась и их средняя мощность (в 2,6-2,7 раза), а энергообеспеченность упала с 199-203 до 72-73 л.с. на 100 га посевов. Одновременно существенно снизилась интенсивность использования удобрений (в 6-18 раз) и пестицидов (в 8-10 раз).

Все это, естественно не могло не отразиться на объемах валового производства и урожайности с/х культур. Валовое производство с/х продукции характеризовалось следующими показателями (табл.3).

Таблица 3

Валовое производство основных с/х культур (1981-2008 гг.)

	Зерновые (млн.т)			Подсолнечник (тыс.т.)	Сахарная свекла (тыс.т.)	Фрукты (тыс.т.)	Виноград (тыс.т.)
	Всего	Озимая пшеница	Кукуруза				
1981-1990	2,504	0,932	1,113	251,8	2460,0	951,0	1223,0
1991-2000	2,415	0,939	1,107	190,0	1490,0	566,0	662,0
2001-2008	2,378	0,831	1,272	316,0	930,0	382,0	591,0
2001-2008 в % к 1981-1990	94,9	90,0	114,3	125,5	37,8	40,2	48,3

Данные таблицы 3 показывают, что за последние 30 лет по некоторым из основных с/х культур валовое производство оказалось более менее стабильным (озимая пшеница, зерновые), по другим (кукуруза, подсолнечник) – увеличилось (на 10-25%), а остальным (сахарная свекла, фрукты и виноград) - существенно снизилось (на 62,2, 59,8 и 51,7%).

Основным фактором, определившим прирост валового производства отдельных культур, является увеличение посевных площадей (подсолнечник, кукуруза, зерновые и т.д.). Это подтверждает и динамика урожайности (табл.4).

Таблица 4

Средняя урожайность основных с/х культур (1981-2007 гг.)

Годы	Озимые	Кукуруза	Подсолнечник	Сахарная свекла	Виноград	Фрукты
1981-1990	35,85	37,5	18,97	262,5	66,2	75,6
2008...	31,3	34,5	16,3	388,9	41,0	25,5
1991-2000	29,2	31,3	13,04	199,8	40,03	35,2
2009...	21,0	28,9	12,7	170,9	48,4	32,1
2001-2007	22,1 (7)	23,3	13,0	206,5	40,15	33,9

Тем не менее, даже при этих условиях валовое производство с/х продукции полностью обеспечивало население продовольствием по вполне сносным нормам потребления (табл.5).

Таблица 5

Производство основных видов с/х продукции (кг на душу населения)

		1971-1980	1981-1990	В т.ч. 1990 г	1991-2000	В т.ч. 2000	2001-2008	Нормы потребления (кг/в год)*
1.	Зерно	694	599	581	625,8	532	660,3	132,2
2.	Подсолнечник	83,0	61,0	53	49,8	74	86,3	-
	- подсолнечное масло	34,9	25,6	22,8	21,4	31,8	37,1	10,2
3.	Сахарная свекла	778	589	683	384	259	244,6	-
	- сахар	101,4	76,6	88,8	53,8	36,3	36,7	17,6
4.	Овощи, кг	261	310	270	130	134	91,0	108,4
5.	Фрукты, кг	210	228	206	145	70	106,1	79,4
6.	Виноград	292	294	215	150	193	164,1	...
7.	Мясо (уб.вес)	60	73	84	37,8	24	24	30,2
8.	Молоко	265	326	346	206,3	158	163	174,1
9.	Яйца	184	254	259	156,5	158	177	23,1

* Минимальная потребительская корзина (2282 ккал в день), утверждена 28.08.2000 г. (Постановление Правительства РМ № 902)

В общем, анализ ситуации показывает, что в последние 2 десятилетия сельскохозяйственная отрасль развивалась в условиях перманентных кризисов:

- В 1992-96 гг. переход к приватизации, сопровождавшийся не только социально-экономическими отношениями в процессе производства, но и к значительному разрушению материально-технической базы, потере рынков сбыта и т.п.;
- В 1997-99 гг. – холодные и переувлажненные годы, приведшие к резкому снижению урожайности подсолнечника и сахарной свеклы, потере рынков в России, Белоруссии и др. странах (финансовый кризис);
- 2003 и 2007 гг. – катастрофические засухи, сопровождающиеся значительными потерями урожая с/х культур;
- 2008-2009 гг. мировой финансовый кризис, вызвавший резкое снижение спроса на продовольствие, обострение отношений в связи с защитой внутренних рынков и т.п.

Таким образом, из последних 20 лет, по крайней мере 10 лет, оказались неблагоприятными для развития сельского хозяйства Молдовы.

* - Высокий уровень рисков в сельском хозяйстве

Спецификой отрасли АПК Молдовы является слабо предсказуемый экономический результат производства, в первую очередь растениеводческой продукции, объемы которой в значительной степени (на 25-30, а иногда на 40-50%) зависят от погодного фактора. Молдова (по общему мнению), обладающая благоприятными среднестатистическими и климатическими условиями для с/х производства, на самом деле подвержена значительным колебаниям этих индексов по годам: и по сумме выпадающих осадков, и по сезонным (и среднегодовым) температурам. Так, в наиболее благоприятной зоне (Бельцкая степь), при среднегодовой (за 60 лет) сумме осадков в 500-520 мм, колебания составили от 220-236 мм (1946 и 2007 гг.) до 740-727 мм (1996-1989 гг.) т.е. более чем в 3,5 раза. За аналогичный период колебания среднегодовых температур составили от +7,3⁰С до +11,5⁰С, т.е. в 1,8 раза, а сезонные температуры колебались от +17,24⁰С до +22,3⁰С – в летний период и от +1,24 до -6,9⁰С – в среднем за зимний период.

Эти показатели, естественно, обусловили и серьезные отклонения в объемах производства с/х продукции по годам. Так, годовые объемы производства зерна за последние 30 лет колебались от 3,3 млн.т (1993 год) до 660 тыс.т (2007 год), т.е. в 5 раз; подсолнечника – в 2,6 раза (от 400 тыс.т в 2003 году до 156 тыс.т в 2007 году); сахарная свекла: от 3,6 млн.т (1989 год) до 0,943 млн.т (2000 год), т.е. в 3,8 раза. Естественно, что основным фактором (кроме размера посевных площадей) являлись колебания уровня урожайности: по озимой пшенице: от 46,8 ц/га (1989 год) до 11,0 (2003 год) и 15,1 (2007 год); по кукурузе: от 50,4 ц/га (1989 год) до 8,6 ц/га (2007 год); подсолнечнику: от 20,3 ц/га (в 1989 г.) до 8,5 (в 1998 г.) и сахарной свекле: от 420,0 (в 1989 г.) до 150 ц/га (в 2000г.).

Естественно, что существенные колебания объемов производства в условиях свободной рыночной экономики в значительной степени определяют соответствующие изменения цен реализации продукции. Однако, в условиях когда в составе АПК имеются монопольные (или олигопольные) структуры, конечный результат для агропроизводителей далеко не очевиден. Так, в условиях катастрофической засухи 2007 года, цены на зерно и подсолнечник на внутреннем рынке увеличились соответственно в 2,6 и 2 раза (что в значительной степени (хотя и не полностью) компенсировало финансовое снижение урожайности этих культур). В то же время, цены на сахарную свеклу остались практически неизменными (+10%).

Парадоксально, но агропроизводителей в экономическом смысле «не спасают» и резко возрастающие объемы производства в особенно благоприятные (по урожаю) годы. Предприятия, перерабатывающие сырье пользует своим монопольным (или олигопольным) положением на внутреннем рынке в этом случае резко снижают цены закупок, иногда даже ниже себестоимости, и, таким образом, стоимость валовой продукции в расчете на 1 га изменяется незначительно (при возрастающих затратах на уборку и подработку дополнительных объемов сырья). Образно говоря, благоприятные погодные условия, в первую очередь «работают» на улучшение экономических показателей перерабатывающих предприятий и фирм – посредников, а вовсе не на агропроизводителей!

Все указывает на то, что для стабилизации финансово-экономических показателей агрохозяйств в таких случаях требуется участие соответствующих государственных структур в виде внедрения специальных механизмов финансирования (инвестирования), а также субсидирования и введения определенных мер регулирования как объемов

производства (например: через квотирование), так и механизмов ценообразования на с/х сырье, Дополнительными мерами по экономической стабилизации и снижению рисков в сельском хозяйстве являются стимулирования объемов страхования с/х посевов, а также специальные маркетинговые программы (например, «зерновые интервенции» как в России) или внедрение механизмов стабилизации цен (хотя бы на 1-2 основных вида продукции), аналогичных регулированию курсов валют Национальным Банком.

Мировой Финансовый кризис даже сделал актуальной проблему создания Государственного банка реконструкции и развития Молдовы.

*** Защита конкуренции и диспаритет цен.**

Наличие монополизированных структур на внутреннем рынке Молдовы уже привело к некоторым удивительным явлениям:

а) Цены на ГСМ в Молдове выше, чем в США (1,3 \$/л против – 0,8-1 \$/л.). При этом расходы на транспортировку нефти из южноазиатских нефтедобывающих стран, очевидно, намного выше для США, чем для Молдовы. И это также притом, что доходы агрохозяйств и уровень покупательной способности населения в Молдове в десятки раз ниже чем, чем и в других экономически развитых странах;

б) Диспаритет роста цен между приобретаемыми агрохозяйствами средствами производства (ГСМ, удобрения, пестициды и с/х машины) и ценами на с/х продукцию за последние 20 лет неимоверно возрос. При этом он имеет очевидную тенденцию не к снижению (или хотя бы к стабилизации), а наоборот – к устойчивому увеличению. Так, в 90-ых годах XX века 1 л бензина и дизтоплива по стоимости равнялись примерно 1 кг зерна (8-10 коп и 10 коп). За последние 20 лет диспаритет увеличился в 8-10 раз по ГСМ, 5-7 раз по удобрениям, в 7-9 раз по пестицидам и 8-12 раз по с/х машинам!

в) Диспаритет цен на с/х сырье и продовольственную продукцию. Так, за 1996-2008 гг цены выросли:

- на зерно в 2,6 раза, а на хлебобулочные изделия в 3,85 раза (диспаритет – в 1,5 раза);

- на сахарную свеклу – в 3,6 раза, на сахар – в 8,95 раза (диспаритет – в 2,49 раза);

- на подсолнечник – в 5,14 раза, на растительное масло – в 8,41 раза (в 1,64 раза).

г) При этом ссылки на увеличение цен на энергоносители на мировом рынке, в целом – объективны, если бы не некоторые наблюдения. Например, осенью 2007 года цены на нефть на мировом рынке снизились с 95 до 58 \$ за 1 баррель (-55%), при этом с «растяжкой» по времени в 1 месяц цена на ГСМ в Молдове снизилась только на 3-5%. Аналогичная ситуация сложилась в августе-сентябре 2008 года при снижении цен на сырую нефть со 140 \$/баррель до 86-90 \$ (-56-57%), а затем до 35\$ (в т.ч. в 4 раза) цены на бензин и биодизель снизились (в 3 этапа), но всего на 8-10%.

Удивительно, что традиционно цены на ГСМ поднимаются ежегодно минимум 3 раза: весной в канун посевной компании, летом перед – уборкой озимых культур и осенью перед началом осенних полевых работ. При этом увеличение составляет каждый раз не менее 12-15% и это каждый раз совпадают с пиком полевых работ:

Все это указывает на наличие большого влияния субъективных факторов в определении цен, на средства производства, в частности, на энергоносители. Следовательно, механизм ценообразования должен быть транспарентным и находиться под контролем Агентства по защите Конкуренции. Было бы полезным изучить имеющийся в этом аспекте опыт США.

д) Еще одним из факторов, определяющих низкие цены на с/х продукцию, является различного рода препятствия для экспорта с/х производителями. Естественно, что цены на внутреннем рынке зависят в сильной степени от конъюнктуры цен на мировом и региональных рынках. Однако, наблюдается и полное отсутствие контроля со стороны государства по отношению к фирмам-посредникам, закупающим в агрохозяйствах продукцию для экспорта. Маржа, практикуемая обычно этими фирмами, составляет 25-35%, а иногда и более 50% от оптовой цены, предлагаемой агрохозяйствам.

ж) не лучше обстоит дело и формированием цен на импортируемую продукцию. Вот некоторые обстоятельства известного «рисового кризиса» 2008 года: в США за 1 год цены удвоились и достигли 1000 \$/т (10-11 MDL/kg). Это вынудило правительство (!) административными методами регламентировать продажу этого продукта (аналогичные меры были приняты в Англии, Израиле, Никарагуа и др.). В Молдове цены на рис так и не опустились ниже 2-2,3 \$/кг (т.е. 23-25 леев/кг). В Молдове в 2009-2010 гг, наоборот – например, после введения режима «сейфард» по сахару, цены на внутреннем, рынке поднялись до 1-1,1 тыс.\$ за 1 тонну (при мировой цене в 560-580 \$). Характерно при этом, что цены на корни сахарной свеклы увеличились лишь на 8-12%. Таким образом, из-за отсутствия какого-то регулирования со стороны центральной и местной администрации страдают, но только сельхозпроизводители, но и покупатели продовольствия. Аналогичная ситуация отмечена и по закупке скота у населения посредниками и реализацией мяса на рынках в городах. Вместе с тем, в некоторых странах (например, США) законодательно ограничено снижение цен посредником (не более 10%) по сравнению с ценой на биржах.

Попытки хоть так-то цивилизовать рынок Молдовы посредством организации биржевой торговли пока оказались безуспешными, через 2-3 года биржевые операции практически замерли. Это указывает на необходимость введения более серьезных мер по регулированию этого процесса.

*** Внедрение новых технологий и состояние с/х техники.**

Одним из основных факторов низкой экономической эффективности с/х производства и резко снизившейся урожайности основных с/х культур является вынужденный переход в подавляющем большинстве агрохозяйств на устаревшие примитивные технологии возделывания. Это подтверждается следующими статистическими данными: после очевидного подъема этого показателя в 80-90 гг XX века, в 2005-2008 гг. использование минеральных удобрений резко снизилось – в 6-7 раз, пестицидов – 7-7,5 раз, а уровень механизации – 2-2,3 раза по сравнению с аналогичными показателями 1980-1990 гг. При этом следует подчеркнуть, что ссылки на неблагоприятные погодные условия последних лет (глобальное потепление, засухи, наводнения и др.) объективны лишь отчасти. Более детальные исследования статических данных за последние 62 года (1946-2007 гг) показали, что колебания урожайности 6 основных

с/х культур в Молдове зависели в большей степени (почти в 2 раза) от уровня НТП в отрасли (т.е. от объемов использования удобрений, пестицидов и уровня механизации), чем от неблагоприятных метеофакторов.

Дальнейшее восстановление уровня интенсивного использования элементов современных технологий возделывания с/х культур в настоящее время в значительной мере сдерживается неадекватно (по сравнению с ценами на с/х продукцию) возросшими ценами на удобрения, пестициды, энергоносители, с/х машины, а также на семена и посадочный материал.

Одновременно с этим необходимо определить соотношение между объемами производства с/х продукции по интенсивным и агроэкологическим технологиям, специфические требования, к которым принципиально различны. Это даст возможность не только ускорить создание в агрохозяйствах необходимой материально-технической базы производства, но и изменить структуру экспорта и продовольствия с/х сырья.

Одной из проблем этого ряда является необходимость замены морально и физически устаревшей с/х техники, 75-80% из которой давно исчерпало свой срок эксплуатации и (при огромных ежегодных затратах на ее ремонт) она остается низкопроизводительной при высоких затратах ГСМ на 1 га. Отрицательные последствия низкого уровня обеспеченности с/х-ва необходимой техникой, особенно очевидным и был в уборочный период 2008 года, когда из-за ограниченности комбайнового парка, уборка озимых культур длилась более 2,5 месяца (вместо 25-20 дней) и сопровождалась огромными потерями (уже выращенного) урожая и качества зерна.

По экспертным оценкам в последние годы дефицит с/х техники (по сравнению с оптимумом) составляет: по тракторам – 34-38%, по плугам и с/х инвентарю – 22-24%, по комбайнам – 42-46% и т.п.

Необходим ускоренный переход агрохозяйств на приобретение и использование новой техники, характеризующейся не только высокой производительностью, но и низкими удельными затратами ГСМ на 1 га. Например, использование технологий «ноу-тил» и «мини-тил» позволяет снизить потребление ГСМ в расчете на 1 га посевов со 100-110 до 55-60 литров (т.е. в 1,8-1,9 раза), но он сдерживается высокой стоимостью с/х техники при низких финансово-экономических показателях агрохозяйств и отсутствии инвестиций.

*** Совершенствование структуры производства и структуры экспорта**

С целью стимулирования экономического потенциала АПК и обеспечения продовольственной безопасности страны, а также адаптации экспорта к изменению спроса на с/х продукцию и продовольствие на мировом рынке, необходимы постоянные (но и рациональные) изменения структуры производства:

- производство таких продуктов, как зерно пшеницы, ячменя и кукурузы, по которым (из-за относительно малых объемов экспорта) Молдова не может выдерживать конкуренцию с другими странами Причерноморского региона, необходимо стабилизировать в объемах, обеспечивающих только потребности внутреннего рынка и создание государственного резерва. В этом случае риски из-за значительных колебаний цен на эти продукты на мировом рынке для Молдовы окажутся минимальными.

- выращивание масличных культур (подсолнечник, соя, рапс) должно обеспечить не только внутренние потребности Молдовы в растительных маслах, но и ослабить энергетическую зависимость от импорта (при организации производства биотоплива), но и обеспечить экспорт в уже завоеванном сегменте мирового рынка.

- экспорт необходимо переориентировать на:

а) реализацию продукции с высокой добавленной стоимостью (т.е. продукты переработки, желателен глубокой), вместо с/х сырья (например: не зерно сои, а соепродукты; не зерно пшеницы (кукурузы), в спирты, мясопродукты, семена и т.п.).

б) продукцию с высокими качественными показателями, являющихся следствием уникальных почвенно-климатических параметров Молдовы, (например, вино, коньяки (бренди), орехи, медицинские травы и т.п.).

в) продукты с высокими диетическими показателями (фрукты, виноград, овощи в т.ч. и экологически чистые), имеющие особую ценность для детского питания в индустриально развитых странах и для питания всего населения в районах тундры и крайнего Севера России и Скандинавских стран. Такая продукция (в силу высокого содержания витаминов и полного набора микроэлементов) особенно ценится в таких регионах.

*** - Предпосылки для выхода сельскохозяйственного производства из финансово-экономического кризиса**

а) Государственным структурам:

- Разработать (при активном обсуждении с гражданским обществом и бизнесом) и организовать последовательную реализацию стратегии выхода экономики из кризиса, в которых среди других нашли бы отражение следующие элементы:
 1. Создание государственного банка развития для льготного финансирования наиболее социального значимых и перспективных проектов;
 2. Обеспечение относительно стабильных (на 5-7 лет) «правил игры» для функционирования бизнеса, в т.ч. фискальную политику, условий для привлечения инвестиций (в т.ч. иностранных в с/х-во) и обеспечить эффективную борьбу с моно- олигополизмом
 3. Консолидировать гражданское общество, в т.ч. за счет внедрения (созданных вместе с оппозицией) социально значимых инфраструктурных программ, требующих мобилизации усилий всего общества, с тем, чтобы избежать социально-политических кризисов, способных резко снизить инвестиционный рейтинг страны;
 4. Инициировать социальные программы, т.н. «общественных работ» в целях борьбы с безработицей (например: строительство дорог и других инфраструктурных объектов);
 5. Консолидировать региональные и международные организации, активно участвовать в международной кооперации (международных проектах);

6. Ввести элементы непрямого регулирования производства во избежание перепроизводства (или дефицита) продукции, а особенно - монополизации внутреннего рынка и т.п., через введение квот, целевых субвенций и налоговых преференций;
 7. Активизировать усилия для создания новых и расширения (и защиты) существующих рынков сбыта продукции АПК:
 - a. внешних – за счет дипломатических усилий;
 - b. внутренних – за счет увеличения покупательной способности населения (повышение уровня, заработной платы, снижения налоговой нагрузки и введения преференции, стимулирующих потребление).
 8. Разработать и внедрить программу преференций для поощрения развития бизнеса в условиях кризиса:
 - a. Поощрения банков (за счет создания фонда гарантий) с целью активизации кредитования агрохозяйств;
 - b. Поощрение создания сетевых структур (финансово-промышленных групп, холдингов и т.п., охватывающих весь цикл «производство сырья – переработка (2-3 «уровня») – реализация конечной продукции);
 - c. Поощрение ускоренного внедрения новых технологий и с/х техники (ноу-тил, мини-тил в обработке почв, информационных технологий и т.п.);
 - d. Введение преференций, стимулирующих экспорт продукции, в т.ч. новой, диверсификацию продукции и т.п.;
 - e. Уровень субвенции в с/х-во довести до 10-12% (а затем до 20-25%) от стоимости валовой продукции);
 - f. Поощрение развития мелкого бизнеса с целью борьбы с безработицей и миграцией трудоспособного населения;
 9. Организацию рациональной подготовки и переподготовки кадров для успешной работы в новых социально-экономических условиях, в т.ч.:
 - a. Систему отбора молодежи и направления на учебу в наиболее престижные ВУЗы (в т.ч. зарубежные) и систему преференций для привлечения их для работы в отраслях экономики) в т.ч. в сельское хозяйство;
 - b. Усовершенствовать систему подготовки и переподготовки специалистов и кадров массовых профессий для работы на новой с/х технике;
 - c. Программу привлечения молодых бизнесменов в с/х производство;
- б) Сельскохозяйственному бизнесу:
- 1). Постоянно модернизировать агробизнес за счет:
 - a. консолидации и кооперирования средств производства, создания новых организационных структур (ФПГ, агрокомбинатов, кооперативов и т.п.);
 - b. внедрение производства новых видов товаров и услуг;
 - c. перехода на низкоэнергоемкие (и низкзатратные) технологии и внедрение новой с/х техники;
 - d. рационализации структуры управления (в т.ч. за счет кооперирования) с/х производством;
 - e. поиска новых и умелой защиты имеющихся рынков сбыта продукции в условиях глобализации;
 - f. усиления т.н. «инвенционной» составляющей в производстве традиционной продукции.
 2. Стимулировать уровень потребления своей продукции на внутреннем и международных рынках за счет:
 - a) усиления рекламы, создания и продвижения (и защиты) брендов на свою продукцию;
 - б) стимулирования потребления своей продукции за счет акцентирования уникальных качеств, введения бонусов и преференций, организации конкурсов и лотерей и т.д. и т.п.;
 - в) использования специальных технологий маркетинга (например, технологии вхождения в новые рынки сбыта и т.д.).
 3. Повышение уровня мотивации своих работников в повышении производительности труда, совершенствовании технологий и т.п. (введение прогрессивной системы оплаты труда, специальные бонусы за новые идеи, за постоянное совершенствование знаний и повышение квалификации и т.п.
 4. Активный поиск партнеров для участия в международной кооперации.
 5. Активное участие в общественных профессиональных организациях бизнеса с целью создания законодательной базы для его успешного развития.

SECȚIUNEA A V-A AJUSTAREA CADRULUI NORMATIV LA NOILE REALITĂȚI ECONOMICE

ASPECTE CRITICE PRIVIND EVOLUȚIA UNOR INSTITUȚII DIN DOMENIUL SUCCESIUNILOR ȘI A DREPTULUI FAMILIEI ÎN CONDIȚIILE AJUSTĂRII CADRULUI NORMATIV LA NOILE REALITĂȚI SOCIALE

Veaceslav PÎNZARI, conf. univ., dr., Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

ABSTRACT

Dans une société comme celle de la République de Moldavie, en transition éternelle, les réglementations légales sont conçues pour diriger le mode et les directions de développement de celle-ci, les possibilités de réalisation du circuit civil en vertu d'une économie de marché compétitive, par conséquent, le développement de l'économie et du pays dans son ensemble. Le Code civil et le Code de la famille sont seulement quelques-uns des actes normatifs régissant un ensemble de relations sociales qui ont un contact direct avec le cycle économique, or, la réalisation des aspirations énoncées ci-dessus dépend de la réglementation correcte et adéquate de certaines institutions par les normes de ces actes. C'est de l'analyse de certains aspects controversés, à notre avis, contenus dans ces actes normatifs que nous nous sommes occupés dans cette approche scientifique. Nous les présentons ci-dessous.

Într-o societate ca cea din Republica Moldova, în veșnică tranziție, reglementările legale au menirea, a dirija modul și direcțiile de dezvoltare a acesteia, posibilitățile de realizare a circuitului civil în condițiile unei economii de piață concurențiale, implicit, dezvoltarea economiei și a țării, în ansamblu. Codul civil și Codul familiei sunt doar unele din actele normative care reglementează un set de relații sociale, care au o tangență directă cu circuitul economic, or, de corecta și adecvata reglementare a anumitor instituții prin normele acestor acte, depinde atingerea dezideratelor enunțate anterior. Anume de analiza unor anumite aspecte, controversate, în opinia noastră, cuprinse în aceste acte normative ne-am ocupat în prezentul demers științific, pe care le vom prezenta în continuare:

1. Actualul Cod civil al Republicii Moldova a intrat în vigoare la 12 iunie 2003. Dacă ne uităm la data intrării în vigoare, ar părea că legislația este modernă, dacă ne uităm la calitate sau conținut, în opinia noastră, s-au strecurat foarte multe carențe, care-și pun amprenta negativă asupra aplicării în practică a Codului civil sau a Codului familiei, dar și altor acte normative.

2. În privința evoluției legislației civile și familiale, acestea au avut un parcurs propriu. În perioada postbelică, pe teritoriul actualei Republici Moldova s-a aplicat legislația civilă a RSS Ucrainene. La 26.12.1964 a fost adoptat Codul civil al RSSM care a fost pus în aplicare de la 1 iunie 1965. Acest Cod civil cuprindea 603 articole, grupate în următoarele 8 titluri: 1) Dispoziții generale; 2) Dreptul de proprietate; 3) Dreptul obligațiilor; 4) Dreptul de autor; 5) Dreptul asupra unei descoperiri; 6) Dreptul asupra invenției, propunerii de raționalizare și prototipul industrial (abrogat prin Legea nr.735 din 22.02.1996); 7) Dreptul succesoral; 8) Capacitatea juridică a cetățenilor străini și a persoanelor fără cetățenie. Aplicarea legilor civile ale statelor străine.

Operă a legiuitorului din perioada sovietică, Codul purta amprenta acelei societăți, având menirea să contribuie la consolidarea sistemului economic și a proprietății socialiste, întărirea disciplinei în economia planificată etc. În perioada de după dobândirea independenței, Codul civil practic nu a suferit modificări, în comparație cu alte asemenea acte. Cum spun autorii moldoveni „Codul civil al Republicii Moldova din 1964 ca, de altfel, și cel din 2002 se poate încadra în sistemul bazat pe pandecte”[1]. Acest act normativ putea fi divizat în partea generală și partea specială. Normele cuprinse în partea generală erau aplicabile raporturilor juridice civile reglementate de normele părții speciale. Titlul I era structurat în 5 capitole și cuprindea 88 de articole cu referire la dispozițiile de bază, persoane, convenții, reprezentare și prescripție. Titlul II era consacrat reglementării raporturilor de proprietate, norme din care putem concluziona că proprietatea personală deriva din proprietatea socialistă și servea ca mijloc de satisfacere a cerințelor persoanelor fizice. Titlul III, reglementa dreptul obligațiilor și era divizat în două părți, dispozițiile generale cu privire la obligații și diferite categorii de obligații. Titlurile IV, V și VI reglementau dreptul de autor, dreptul asupra unei descoperiri, dreptul asupra invenției, propunerii de raționalizare și prototipul industrial. Titlu VII viza raporturile succesoriale și stabilea că succesiunea putea fi atât legală cât și testamentară. Codul civil prevedea trei clase de moștenitori legali: clasa I cuprindea copiii, inclusiv cei adoptați, soțul supraviețuitor și părinții (înfiectorii) defunctului; clasa II includea frații și surorile defunctului, precum și pe bunicii acestuia atât din partea tatălui cât și din partea mamei; clasa III integra nepoții și nepoatele de frate și de soră incapabile de muncă ale defunctului. Moștenitorii din clasa I incapabili de muncă, precum și persoanele întreținute de către defunct până la moarte beneficiau de „dreptul la o cotă obligatorie din succesiune”, adică independent de conținutul testamentului, aceste persoane puteau moșteni „cel puțin două treimi din cota ce s-ar fi cuvenit fiecăruia dintre ei în caz de succesiune legală”. La stabilirea „cotei obligatorii” trebuia ținut cont și de valoarea bunurilor succesoriale, formate din mobilierul obișnuit din casă și din obiectele de uz casnic. Titlul VIII era consacrat reglementării raporturilor cu element de extraneitate.

În 26.12.1969 prin Legea nr.914-VII a fost adoptat Codul căsătoriei și familiei al RSSM, care era structurat în șase titluri. Titlul I intitulat „Dispoziții generale” cuprindea două capitole care reglementau principiile fundamentale și prescripția și calcularea termenilor. Titlul II intitulat „Căsătoria”, cuprinde patru capitole, după cum urmează: Capitolul 3 „Modul și condițiile de încheiere a căsătoriei”; Capitolul 4 „Drepturile și îndatoririle soților”; Capitolul 5 „Încetarea căsătoriei”; Capitolul 6 „Nulitatea căsătoriei”. Titlul III intitulat „Familia” cuprinde șase capitole, după cum urmează: Capitolul 7 „Stabilirea provenienței copiilor”; Capitolul 8 „Drepturile și îndatoririle părinților în ce privește educația copiilor”; Capitolul 9 „Îndatorirea părinților și copiilor de a plăti pensie alimentară”; Capitolul 10 „Îndatorirea altor membri ai familiei de a plăti pensie alimentară”; Capitolul 11 „Modul de plată sau de urmărire a pensiei alimentare”; Capitolul 12 „Înfierarea”. Titlul IV intitulat „Tutela și curatela” înglobează un singur capitol, 13. Titlul V intitulat „Actele de stare civilă” cuprinde opt capitole după cum urmează: Capitolul 14 „Dispoziții generale”; Capitolul 15 „Înregistrarea nașterii”; Capitolul 16 „Înregistrarea morții”; Capitolul 17 „Înregistrarea încheierii căsătoriei”; Capitolul 18 „Înregistrarea desfacerii căsătoriei”; Capitolul 19 „Înregistrarea înfierii”;

Capitolul 20 „Înregistrarea stabilirii paternității”; Capitolul 21 „Înregistrarea schimbării numelui de familie și prenumelui”. Titlul VI intitulat „Aplicarea legislației Republicii Moldova privind căsătoria și familia față de cetățenii străini și persoanele fără cetățenie. Aplicarea legilor statelor străine privind căsătoria și familia și a acordurilor internaționale”.

Inițial, relațiile de căsătorie erau reglementate în Codul civil, la fel ca și succesiunile, însă după intrarea în vigoare a C.c.f., reglementarea relațiilor de căsătorie și familia a fost scoasă din Codul civil și a dobândit reglementare proprie în Codul căsătoriei și familiei. Până la intrarea în vigoare a Codului căsătoriei și familiei în 1969, Dreptul familiei, ca materie de studiu era inclus în cadrul disciplinei Drept civil. După intrarea în vigoare a C.c.f., predarea materiei Dreptul familiei a început să se facă separat de instituțiile dreptului civil.

O evoluție propriu zisă a instituțiilor dreptului familiei și a succesiunilor în timpul URSS-ului nu a fost posibilă, or relațiile sociale erau stabilite de o așa manieră, încât autonomia în manifestarea voinței în raporturile de drept privat era limitată expres prin dispozițiile Codului civil, proprietate privată practic nu era, astfel că patrimoniile persoanelor erau foarte modeste, iar puținul pe care-l aveau îl puteau transmite atât prin testament cât și prin intermediul succesiunii legale. Fondul locativ în localitățile urbane, în mare parte, era proprietate a statului, persoanele posedându-le în calitate de chiriași, iar în localitățile rurale, acesta era în proprietate privată. Terenuri în proprietate privată nu erau, nu erau reglementate formele organizatorico-juridice de participare a persoanelor fizice și juridice la circuitul economic, astfel că circuitul civil, în general, era foarte strâmtorat.

În privința relațiilor de căsătorie și familie, Codul le reglementa în corespundere cu realitățile societății socialiste, astfel că amprenta acesteia s-a lăsat și asupra instituțiilor date.

3. În ceea ce privește influența obiceiurilor și a culturii locale asupra dreptului patrimonial al familiei, în opinia noastră, acestea și-au lăsat amprenta, dar ne semnificativ, or legislația civilă și familială, atât cea veche, cât și actuala, sunt de import, de origine germană, spun autorii Codului civil [2], dar, în realitate, Codul familie reprezintă o copie fidelă a celui similar din Federația Rusă, tradusă cu multe greșeli. Nu alta este și originea Codului civil.

4. Instituțiile dreptului succesoral au fost influențate foarte puțin de tradițiile culturale, religioase și politice de pe aceste meleaguri, or politica de ștergere a identității populației din acest teritoriu a făcut ca multe din ele să fie date uitării. De exemplu, era un obicei în materie de succesiuni, care se mai aplică în practică, chiar și în zilele noastre, în unele localități, dar care nu și-a găsit reflectare în legislație: la decesul părinților, mezinul familiei rămânea în casa părintească, ceilalți frați primeau parte din averea lăsată de aceștia. Obiceiul dat avea la bază faptul că, mezinul rămânea cu părinții, avea grijă de ei, ceilalți copii își înghebau propriile gospodării. Respectiv, la decesul părinților, el rămânea în casa părintească, ceilalți primind anumite părți din averea succesorală lăsată ca moștenire.

5. În condițiile socio-economice actuale se ridică o întrebare: ce stă la baza succesiunii legale, „legătura de sânge” sau „afecțiunea” defunctului față de anumite persoane? Din Codul civil al Republicii Moldova nu am putea trage o concluzie certă asupra faptului dacă „legătura de sânge” sau „afecțiunea” defunctului stau la baza succesiunii legale. Astfel, art.1500 C.civ. la alineatul întâi prevede că, în cazul succesiunii legale, moștenitori cu drept de cotă egală sunt: de clasa I – descendenții, soțul supraviețuitor și ascendenții privilegiați; de clasa II – colaterali privilegiați și ascendenții ordinari; de clasa III – colaterali ordinari. Vedem, deci, că în prima clasă de moștenitori intră, alături de descendenți și ascendenții privilegiați și soțul supraviețuitor. De aici am putea deduce că atât legătura de sânge, cât și afecțiunea pe care se presupune că a avut-o defunctul față de soțul supraviețuitor, reprezintă fundamentul succesiunii legale.

6. Legislația multor țări europene reglementează actualmente diferite uniuni de persoane, astfel că acestea beneficiază de un anumit statut și sunt ocrotite de către stat. În legislația actuală a Republicii Moldova, uniunile de persoane, indiferent că sunt de același sex sau de sexe diferite, nu sunt recunoscute și nu produc efecte juridice nici în domeniul dreptului familiei și nici în cel al succesiunilor. Pentru a produce efecte juridice, o uniune, trebuie să fie între două persoane de sex diferit și trebuie să fie înregistrată la Oficiile de Stare Civilă.

7. Principiile în conformitate cu care se realizează devoluțiunea succesorală sunt prevăzute la alin.2 art.1432, după cum urmează: „Moștenirea este o transmisiune de drepturi pentru cauză de moarte, universală, unitară și indivizibilă”. În această dispoziție legală s-a strecurat o greșeală, în opinia noastră, or, prin moștenire se transmite patrimoniul succesoral, care cuprinde atât latura activă, cât și cea pasivă. Astfel, prin moștenire se transmit nu numai drepturi, cum eronat stipulează legiuitorul moldav, ci patrimoniul succesoral, ca universalitate juridică, iar această universalitate presupune latura activă dar și cea pasivă, care evident că-i formată din obligațiile defunctului.

8. Dacă analizăm raportul între succesiunea legală și cea testamentară, vom constata că sub aspect cantitativ, de cele mai multe ori nu se lasă testament, deci succesiunea se transmite *ab intestat*, mai ales în localitățile rurale. În orașe, ținând cont de faptul că lumea este mai informată și că posibilitatea de a apela la serviciile unui notar nu ridică mari dificultăți fiind la îndemâna oricui, putem spune că se atestă o ușoară creștere a numărului testamentelor autentificate notarial, deși nu putem afirma că transmisiunea succesorală se face în mai multe cazuri prin testament, decât în baza legii. La celelalte forme ale testamentului, populația apelează extrem de rar, sau chiar deloc.

9. Testamentul, ar putea fi considerat unicul act juridic prin care se poate realiza transmiterea patrimoniului la moartea titularului acestuia. Dar, în opinia noastră, legislația reglementează și instituirea contractuală, lucru pe care vom încerca să-l argumentăm în continuare. În primul rând, legislația familială a Republicii Moldova reglementează contractul matrimonial. În al doilea rând, Codul civil conține o dispoziție legală, care credem că este cea care reglementează expres instituirea contractuală. Astfel, art.675 C.civ. intitulat „Contractul cu privire la moștenirea unui viu” prevede: „(1) Contractul asupra moștenirii unui terț încă în viață este nul. Nul este și contractul asupra cotei-părți legale sau a legatului din succesiunea unui terț încă în viață. (2) Dispozițiile alin.(1) nu se aplică în cazul contractului încheiat între viitorii succesori legali asupra cotelor-părți legale. Un asemenea contract trebuie autentificat notarial”. Aici trebuie menționat faptul că această dispoziție legală abundă în greșeli impardonabile, începând cu denumirea articolului și sfârșind cu conținutul acestuia, dar, totuși, dacă am încerca să facem abstracție de erorile strecurate, am putea spune că alin.2, coroborat cu dispozițiile art.31 alin.1 C.fam. prevăd această modalitate de transmitere a patrimoniului succesoral. Astfel, potrivit alin.1 art.31 C.fam. „Clauzele contractului matrimonial se sting din momentul încetării căsătoriei, cu excepția celor care au fost stipulate pentru perioada de după încetarea căsătoriei”. Este

adevărat că aceste dispoziții legale intră în contradicție cu cele prevăzute în art.27 C.fam. care definesc contractul matrimonial, și, anume „Contractul matrimonial este convenția încheiată benevol între persoanele care doresc să se căsătorească sau între soți, în care se determină drepturile și obligațiile patrimoniale ale acestora în timpul căsătoriei și/sau în cazul desfacerii acesteia”. Nu este lipsită de greșeli nici această normă legală, cel puțin în prima parte[3], dar, făcând abstracție și de acestea, vedem că, contractul matrimonial va reglementa efectele patrimoniale ale căsătoriei în timpul și/sau în cazul desfacerii acesteia, pe când în art.31 alin.1 C.fam. se statuează că „Clauzele contractului matrimonial se sting din momentul încetării căsătoriei, cu excepția celor care au fost stipulate pentru perioada de după încetarea căsătoriei”. Greșeala este evidentă, or, după încetarea căsătoriei se deschide succesiunea, așa că transmiterea patrimoniului succesoral va fi guvernată de normele dreptului succesoral și nu de prevederile contractului matrimonial. Dar, dacă coroborăm dispozițiile date cu cele cuprinse în art.33 alin.2 C.fam., conform cărora: „Căsătoria poate înceta prin divorț (desfacere), în baza cererii unuia sau a ambilor soți ori a tutorelui soțului declarat incapabil”, vedem că teza potrivit căreia efectele contractului matrimonial pot viza relațiile patrimoniale și după încetarea căsătoriei, deși greșită din punct de vedere teoretic, are suport legal. Astfel, putem presupune că soții, ca viitori potențiali succesori legali, vor stipula prin contractul matrimonial, ca anumite bunuri, sau așa-numitele „cote-părți legale” [4] după deschiderea succesiunii să treacă la acela din ei care va supraviețui. În aceste condiții, credem că legislația Republicii Moldova reglementează instituirea contractuală.

10. În conformitate cu dispozițiile art.1449 alin.1 C.civ. „Testamentul este un act juridic solemn, unilateral, revocabil și personal prin care testatorul dispune cu titlu gratuit, pentru momentul încetării sale din viață, de toate bunurile sale sau de o parte din ele”. Din această definiție legală desprindem natura juridică a testamentului, dar iarăși depistăm niște greșeli. Astfel, prin testament persoana poate dispune nu numai „de toate bunurile sale sau de o parte din ele”, dar și de întreg patrimoniul său, ca universalitate juridică care cuprinde atât drepturi cât și obligații, sau poate dispune de bunuri singulare, individual determinate. În opinia noastră, nu trebuie pus semnul egalității între bunuri și patrimoniu, între ele existând relația parte – întreg, patrimoniul înglobând bunurile.

11. Legislația Republicii Moldova, în art.1458 C.civ., prevede doar forma scrisă a testamentului, care poate fi olograf, autentic sau mistic. De asemenea, legislația reglementează și testamentele asimilate celor autentice art.1459 C.civ., care la fel trebuie să îmbrace forma scrisă. Testamentele verbale, audio sau video nu sunt recunoscute de către legislația moldovenească.

12. Rezerva succesorală este reglementată într-un capitol aparte cu aceeași denumire, art.1505-1514 C.civ. Potrivit art.1505: „Succesorii de clasa I inapți pentru muncă au dreptul de a moșteni, independent de conținutul testamentului, cel puțin o doime cotă-parte din cota ce s-ar fi cuvenit fiecăruia în caz de succesiune legală (rezervă succesorală)”. Nici această reglementare legală nu a scăpat fără ca să se strecoare în conținutul ei anumite erori. Astfel, în legislația moldovenească beneficiază de dreptul la rezervă succesorii din clasa întâi, adică, descendenții, soțul supraviețuitor și ascendenții privilegiați. Problema este că persoanele date, pentru a beneficia de acest drept, trebuie să fie incapabile de muncă. Este o condiție nejustificată, în opinia noastră, deoarece, rezerva se instituie în favoarea persoanelor care au cu defunctul o legătură specială, fie grade foarte apropiate de rudenie sau calitatea de soț. Aceste persoane au contribuit nemijlocit, prin diferite mijloace, la constituirea patrimoniului succesoral al lui *de cujus*, astfel, noi considerăm că de acest drept ele trebuie să beneficieze fără a le fi stabilite anumite condiții suplimentare, în afara gradului apropiat de rudenie și a calității de soț.

13. Soțul supraviețuitor nu beneficiază de un statut special în materie de succesiuni, el este moștenitor din clasa I, este rezervatar și va putea beneficia efectiv de acest drept dacă va fi incapabil de muncă. Personal, consider că este corect că actul juridic al căsătoriei dă naștere la vocație succesorală în favoarea soțului supraviețuitor deoarece, de cele mai multe ori, patrimoniul comun este creat prin eforturile ambilor soți, astfel că la decesul unuia din ei, este corect ca celălalt să beneficieze de o anumită cotă-parte din averea succesorală a defunctului său soț, indiferent de conținutul testamentului. Serioase semne de întrebare le ridică în legislația civilă a Republicii Moldova prevederile art.1502 și 1503 C.civ. Astfel, art.1502 C.civ. intitulat „Privarea de dreptul la succesiune în cazul desfacerii căsătoriei” prevede că: „Prin hotărâre judecătorească, un soț poate fi privat de dreptul la succesiune legală dacă se confirmă că de facto căsătoria cu cel ce a lăsat moștenirea a încetat cu 3 ani înainte de deschiderea succesiunii și soții au locuit separat”.

Intuim care a fost intenția legiuitorului moldovean prin instituirea acestei dispoziții legale, dar modul în care a făcut-o lasă de dorit și ridică multe semne de întrebare. Supunem criticii reglementarea prevăzută la art.1502 C.civ., din următoarele considerente:

- în primul rând, constatăm că există o divergență între denumirea articolului și conținutul acestuia. Astfel, titlul articolului 1502 C.civ. este: „Privarea de dreptul la succesiune în cazul desfacerii căsătoriei”. După cum se susține în literatura de specialitate, desfacerea căsătoriei sau divorțul reprezintă „un mod de înfăptuire a desfacerii căsătoriei pe cale judecătorească atunci când datorită unor motive temeinice raporturile dintre soți sunt grav vătâmate și continuarea căsătoriei nu mai este posibilă” [5]. Deci, pentru a vorbi de divorț sau de desfacerea căsătoriei trebuie să existe o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă prin care actul juridic al căsătoriei să fie desfăcut. Din câte am putut constata, în conținutul articolului supus analizei se vorbește nu de desfacerea căsătoriei, ci de întreruperea în fapt a relațiilor de căsătorie, care nu reprezintă echivalentul divorțului.

În această situație, pentru a fi o cătuși de puțin coerentă între titlul articolului și conținutul acestuia, în opinia noastră, denumirea ar trebui să fie următoarea: „Privarea de dreptul la succesiunea legală în cazul întreruperii în fapt a relațiilor de căsătorie”;

- în al doilea rând, dubii serioase trezește sintagma „**un soț** poate fi privat de dreptul la succesiune ...”. Ce a avut în vedere legiuitorul când a specificat anume că „**un soț**” poate fi privat de dreptul la succesiune și nu „soțul supraviețuitor”? Această sintagmă ne duce cu gândul la căsătoriile poligame, or, în legislația Republicii Moldova căsătoria are un caracter monogam.

- în al treilea rând, după cum se menționează în lucrările de specialitate, „ca orice moștenitor, soțul supraviețuitor trebuie să întrunească condițiile generale cerute de lege pentru a putea moșteni și trebuie să aibă calitatea legală de soț al defunctului la data deschiderii moștenirii. Din punct de vedere al dreptului succesoral, este indiferent cât a durat căsătoria cu defunctul, care este starea materială sau sexul soțului supraviețuitor, dacă soții au avut sau nu copii ori dacă soții conviețuiau sau trăiau despărțiți în fapt la data decesului” [6].

- în rândul al patrulea, potrivit dispozițiilor Codului familiei al Republicii Moldova, o persoană se consideră căsătoria din „ziua înregistrării căsătoriei la organele de stare civilă” (art.9 alin.2 C.fam.) și până „în ziua înregistrării divorțului,

dacă căsătoria a fost desfăcută la oficiul de stare civilă, sau în ziua când hotărârea instanței judecătorești privind desfacerea căsătoriei a rămas definitivă” (art.39 alin.1 C.fam.). Astfel, în cazul despărțirii numai în fapt a soților și lipsei unei hotărâri definitive de divorț, aceste persoane au calitatea de soți, deci, au vocație succesorală;

- în rândul al cincilea, legislația familială nu prevede nicăieri obligativitatea conviețuirii sau coabitării soților, astfel, ei pot locui împreună, sau pot locui separat, după cum și prevede art.16 alin.3 C.fam., locuirea separată nefiind un motiv de lipsire de dreptul la succesiune, fiind, eventual, un motiv de divorț.;

- în al șaselea rând, căsătoria „*încetează*” în urma decesului sau declarării decesului unuia dintre soți (art.33 alin.1 C.fam.), astfel că aceasta nicidecum nu putea „*înceta*” cu trei ani înainte de a se deschide succesiunea;

- în rândul al șaptelea, cum se justifică stabilirea termenului de „*trei ani*” în care relațiile de căsătorie trebuie să fie întrerupte pentru ca soțul supraviețuitor să fie lipsit de dreptul la succesiune legală ?

- în al optulea rând, de ce soțul supraviețuitor va fi lipsit numai de dreptul la succesiunea legală, nu și de dreptul la succesiunea testamentară? Schimbă ceva testamentul în relațiile dintre soții care s-au despărțit în fapt?

- în rândul al nouălea, suntem categoric împotriva folosirii în Codul civil, sau alte acte normative a expresiilor ambigue de genul „*poate fi lipsit*” prevăzută în cuprinsul articolului 1502 C.civ., și considerăm că nu trebuie să se lase la latitudinea judecătorului de a permite soțului supraviețuitor să moștenească sau nu, or, în opinia noastră, legiuitorul ar trebui să indice clar în această situație dacă permite soțului supraviețuitor să vină la moștenire sau îl lipsește de acest drept.

În concluzie, considerăm că articolul 1502 trebuie exclus în general din Codul civil, deoarece, permite fraudarea legii. Dacă se menține, această dispoziție legală trebuie revăzută și rectificată, ca să fie în concordanță cu legislația familială, sau invers, Codul familiei trebuie rectificat ca să fie în corespundere cu legislația civilă. În cazul menținerii articolului dat în Codul civil, noi propunem ca acesta să aibă denumirea „*Privarea de dreptul la succesiune legală în cazul întreruperii în fapt a relațiilor de căsătorie*” și următorul conținut: „*În cazul în care relațiile de căsătorie între soți s-au întrerupt în fapt cel puțin timp de trei ani și nu există o hotărâre judecătorească de divorț, soțul supraviețuitor va fi lipsit de dreptul la succesiune legală*”.

Tot cu privire la drepturile succesoriale ale soțului supraviețuitor dispune și art.1503 C.civ., intitulat: „*Pierderea dreptului la succesiune în cazul declarării nulității căsătoriei*”, care prevede că: „*Soțul supraviețuitor pierde dreptul la succesiune dacă au existat motive pentru declararea nulității căsătoriei și testatorul a intentat în acest sens o acțiune în instanța de judecată*”.

În ceea ce ne privește, supunem criticii dispozițiile art.1503 C.civ. din următoarele rațiuni:

- în primul rând, considerăm că denumirea acestui articol „*Pierderea dreptului la succesiune în cazul declarării nulității căsătoriei*” este inexactă deoarece, în legislația civilă și nu numai, dar și în literatura de specialitate, se face o analiză a nulității în funcție de diferitele criterii de clasificare. Unul din aceste criterii este „*în funcție de natura interesului ocrotit – general ori individual -, prin dispoziția legală încălcată la încheierea actului juridic civil, potrivit căruia nulitatea este de două feluri: absolută și relativă*”. Sub aspect terminologic, *nulitatea absolută* este determinată, în legislație, practică și chiar doctrină, uneori, prin formulele: *actul este „nul de drept” sau „nul” ori „nul de plin drept” sau „actul va fi nul”, iar nulitatea relativă este indicată prin formulele: „actul este anulabil”, „actul poate fi anulat”* [7]. Această precizare am considerat-o necesară deoarece, în titlul art.1503 C.civ. legiuitorul stabilește că dreptul la succesiune se va pierde doar „*în cazul declarării nulității căsătoriei*”, adică, doar în cazul nulității absolute a acesteia, în situația în care actul juridic al căsătoriei a fost încheiat cu nerespectarea unor condiții de fond sau de formă ce vizează un interes general, al întregii societăți. Să înțelegem că dacă suntem în prezența unor cazuri de nulitate relativă a căsătoriei, când se încalcă anumite condiții ce vizează un interes particular, soțul supraviețuitor nu va pierde dreptul la succesiunea testamentară? Este aceasta o scăpare sau legiuitorul a dorit să reglementeze anume așa situația dată?

- în al doilea rând, considerăm că mai există încă o neconcordanță între denumirea articolului 1503 C.civ. și conținutul acestuia. Astfel, titlul articolului este: „*Pierderea dreptului la succesiune în cazul declarării nulității căsătoriei*” iar în conținutul acestuia legiuitorul se referă la pierderea de către soțul supraviețuitor a dreptului la succesiunea testamentară. Această concluzie se trage din partea finală a art.1503 C.civ. ce prevede că sancțiunea dată va interveni dacă „*testatorul a intentat în acest sens o acțiune în instanța de judecată*”. Într-adevăr, noțiunea de *succesiune* este susceptibilă de mai multe accepțiuni, dar în esență, aceasta desemnează transmiterea unui patrimoniu, fracțiune de patrimoniu sau a unor bunuri singulare de la o persoană fizică decedată la una sau mai multe persoane fizice sau juridice în ființă[8]. Deci, când spunem *succesiune*, în acest context, vom avea în vedere o transmisiune *mortis causa* prin care se transmit drepturi și obligații fără ca să specificăm că aceasta este una *legală* sau *testamentară*. Așadar, considerăm că, dacă prin dispozițiile art.1503 C.civ. s-a dorit lipsirea soțului supraviețuitor de dreptul la succesiunea testamentară, denumirea trebuia să ne indice acest fapt și articolul în cauză să se intituleze „*Pierderea dreptului la succesiune testamentară în cazul declarării nulității căsătoriei*”. Dacă, s-a avut în vedere, însă, că prin această prevedere legală soțul supraviețuitor pierde dreptul atât la succesiunea legală, cât și la cea testamentară, de ce legiuitorul stabilește că „*testatorul*” și nu „*defunctul*” trebuia să fi intentat acțiunea de declararea nulității căsătoriei?

- în al treilea rând, legiuitorul ne sugerează, prin modul de redactare a titlului articolului 1503 C.civ., ideea că nulitatea căsătoriei este deja constatată și există o hotărâre judecătorească în sensul dat, cu toate că din cuprinsul dispoziției legale examinate rezultă că soțul decedat a intentat abia o acțiune cu privire la declararea nulității căsătoriei. Aceasta, în opinia noastră, la fel reprezintă o neconcordanță între denumirea și conținutul articolului supus analizei;

- în rândul al patrulea, ce trebuie să înțelegem prin sintagma „*au existat motive pentru declararea nulității căsătoriei*”? Aceste motive au existat în opinia sau imaginația cui, a soțului supraviețuitor, a instanței care a fost sesizată etc.?

- în rândul al cincilea, să înțelegem că depunerea cererii privind declararea nulității sau anularea căsătoriei echivalează cu o hotărâre judecătorească rămasă definitivă și irevocabilă în cazul în care reclamantul decedează? Considerăm că în această situație trebuie aplicate prevederile art.265 lit. f) C.p.c.: „*Instanța judecătorească dispune încetarea procesului în cazul în care: f) partea în proces persoană fizică decedează și raportul juridic litigios nu admite succesiunea în drepturi*”. Aceste dispoziții legale trebuie coroborate și cu prevederile art.33 alin.1 C.fam. în conformitate cu care: „*Căsătoria încetează în urma decesului sau a declarării pe cale judecătorească a decesului unuia dintre soți*”.

- în al șaselea rând, de ce legiuitorul nu dă vreo soluție în privința soțului supraviețuitor care este de bună-credință?[9] Pierde și el dreptul la succesiunea defunctului său soț care a fost de rea-credință? Ce se întâmplă în situația în care soțul

decedat a fost de bună-credință iar cel supraviețuitor este de rea-credință? Ce se întâmplă în situația în care ambii soți și cel în viață, dar și cel decedat au fost de bună - sau de rea-credință? Ce soluție se impune în situația când „*au existat motive pentru declararea nulității căsătoriei*”, dar acestea cad sub incidența art.43 C.fam. care reglementează împrejurările ce înlătură nulitatea căsătoriei și soțul decedat a înaintat o acțiune în instanța de judecată?

- în al șaptelea rând, din câte putem observa la art.1503 C.civ. legiuitorul nu prevede nimic în privința modului prin care soțul supraviețuitor va fi lipsit de dreptul la succesiunea testamentară. Cum va opera această sancțiune, direct, prin efectul legii, trebuie cerută de către comștenitorii soțului supraviețuitor sau de către persoanele pentru care înlăturarea acestuia de la moștenire va produce efecte patrimoniale? Trebuie să se pronunțe vreo hotărâre judecătorească în acest sens sau nu? Codul civil în art.23 alin.3 prevede: „*Nimeni nu poate fi limitat în capacitatea de folosință și în capacitatea de exercițiu decât în cazul și în modul prevăzut de lege*”. Înțelegem că ceea ce prevede Codul civil în art.1503 este un caz de limitare a capacității de folosință a persoanelor aflate în atare situație și ar trebui să existe o hotărâre judecătorească în acest sens.

- în rândul al optulea, trebuie sau pot fi aplicate aici prin analogie dispozițiile art.1435 C.civ. intitulat: „*Decăderea din dreptul la succesiune*” care prevede că: „*Circumstanța care constituie temei pentru decădere din dreptul la succesiune trebuie constatată de instanța de judecată. Acțiunea poate fi intentată de persoana pentru care decăderea succesului nedemn din dreptul la succesiune are consecințe patrimoniale*”. Ce se întâmplă în situația în care comștenitorii sau persoanele interesate nu doresc înlăturarea soțului supraviețuitor de la succesiunea defunctului său soț?

- în al nouălea rând, ce se întâmplă în cazul în care soțul supraviețuitor este unicul moștenitor, iar procurorul cere privarea acestuia de dreptul la moștenirea testamentară? Cine va avea de câștigat în această situație?

Ținând cont de argumentele aduse anterior, considerăm că art.1503 trebuie exclus din Codul civil deoarece, în redacția în care îl avem astăzi, este extrem de nereușit și poate ridica foarte multe probleme de aplicare în practică. În cazul în care există vreo rațiune a menținerii acestuia, el trebuie revăzut esențial, ca să nu ridice nici probleme de interpretare, dar nici de aplicare în practică.

14. În concluzie, considerăm că legislația civilă și familială a Republicii Moldova necesită o asanare totală, or, fiind o traducere a legislației din Federația Rusă, aceasta nu a ținut cont de realitățile sociale existente la noi în țară, nu au fost respectate, în opinia noastră, principiile de elaborare a actelor normative, tehnica legislativă fiind sub orice critică, lucru pe care am încercat să-l demonstrăm prin exemplele la care am făcut referire în prezentul demers. Reforma în materia regimurilor matrimoniale și a succesiunilor este necesară și obligatorie deoarece, realitatea a evoluat foarte mult de la adoptarea Codului familiei (2000) și a Codului civil (2002), fenomenele integraționiste, migrația și alte asemenea fenomene impun ajustarea cadrului legal la nevoile oamenilor care sunt destinatarii acestora.

Bibliografia

1. Baieș, Sergiu. Roșca, Nicolae. Drept civil. Partea generală. Persoana fizică. Persoana juridică, Chișinău, 2004, p.19;
2. Baieș, Sergiu. Roșca, Nicolae. op.cit., p.16;
3. Legiuitorul definește contractul matrimonial ca fiind „o convenție încheiată benevol”. Amintim cu această ocazie legiuitorului că contractele sunt manifestări voluntare de voință, astfel că nu este necesar să arătăm că contractul este încheiat benevol, altfel nici nu se poate. De asemenea, în literatura juridică se precizează că noțiunea de contract este sinonimă cu cea de convenție, astfel că este greșit, din punct de vedere al logicii juridice, să explicăm definitul prin el însuși, deoarece trebuie evitată prezența definitului în componența definitului;
4. Nu este clar ce vrea să desemneze legiuitorul prin „cote părți legale”. „Rezerva succesorală” să fie oare?
5. Costin, M. N. Leș, I. Minea, M. St. Radu, D. Dicționar de Drept Procesual Civil, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1983, p. 345;
6. Chirică, D. Drept civil. Succesuni, Editura Lumina Lex, București, 1996, p.56; Chirică, D. Drept civil. Succesuni și testamente, Editura Rosetti, 2003, p.94-95;
7. Beleiu, Gh. Drept civil român. Introducere în dreptul civil. Subiectele dreptului civil, Ediția a VIII-a revăzută și adăugită de Nicolae M. și Trușcă, P. Editura Universul Juridic, București 2003, p.220-221;
8. A se vedea, în acest sens, Chirică, D. 1996, op.cit., p.3;
9. Codul civil Quebec, prin dispozițiile art. 624 în această privință prevede: „L'époux ou le conjoint uni civilement de bonne foi succède à son conjoint si la nullité du mariage ou de l'union civile est prononcée après le décès”.

UNELE REFLECȚII JURIDICE PRIVIND MODELAREA DECIZIILOR ANGAJATORULUI ÎN SEGMENTUL RESURSELOR UMANE ÎN VEDEREA OPTIMIZĂRII CHELTUIELILOR PENTRU PERSONALUL ANGAJAT

Eduard BOIȘTEANU, conf. univ., dr., Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Marina MELNIC, jurisconsult, SC „Agromacon-Invest” SRL

ABSTRACT

Dans les conditions de la récession et de la stagnation économiques, beaucoup de commerçants sont forcés de revoir leurs décisions de gestion relatives au personnel employé afin d'optimiser les coûts d'entretien de celui-ci. Ainsi, selon les dispositions du Code du travail de la République de Moldavie, les employeurs peuvent utiliser les opérations et les techniques juridiques suivantes:

- a) licenciement des employés à cause de la réduction du personnel;
- b) réduction du montant des salaires de fonction ou de charge;
- c) application du régime de travail à temps partiel;
- d) suspension des contrats individuels de travail en cas de chômage technique;
- e) obligation des employés de rédiger des demandes de congé sans rémunération.

Beaucoup d'employeurs considèrent, à tort, que ces opérations peuvent être réalisées sans condition et sans prendre en compte les stipulations de la législation du travail. Nous soulignons que toute décision prise dans ce cas devrait être en stricte conformité avec le Code du travail de la République de Moldavie et d'autres actes normatifs dans le domaine.

În condițiile recesiunii economice, mulți din agenții economici sunt nevoiți să revadă deciziile manageriale relative la personalul lor scriptic în vederea optimizării cheltuielilor suportate pentru întreținerea unui asemenea personal. Astfel, reieșind din dispozițiile Codului muncii al RM (în continuare – CM al RM) [1], angajatorii pot recurge la următoarele operațiuni tehnico-juridice:

- a) concedierea salariaților în legătură cu reducerea numărului sau a statelor de personal;
- b) micșorarea cuantumului salariilor de funcție sau tarifar;
- c) aplicarea regimului de muncă parțial;
- d) suspendarea contractelor individuale de muncă în legătură cu șomajul tehnic;
- e) constrângerea salariaților de a scrie cereri de acordare a concediilor fără menținerea salariului;
- f) reperfectarea relațiilor contractuale cu salariații și antrenarea ulterioară a acestora la muncă pe bază de contracte civile.

Mulți din angajatori consideră, în mod eronat, că astfel de operațiuni pot fi îndeplinite necondiționat și fără a lua în considerare condițiile impuse de legislația muncii. Subliniem faptul că orice decizie managerială luată în acest caz trebuie să fie în strictă conformitate cu Codul muncii al RM și cu alte acte normative în domeniu.

A. Concedierea salariaților în legătură cu reducerea numărului sau a statelor de personal. În opinia noastră, cea mai complexă și, în același timp, cea mai dificilă decizie pe care o poate lua angajatorul rezidă în recurgerea acestuia la concedieri în legătură cu reducerea numărului sau a statelor de personal. Această concluzie se întemeiază pe următoarele motive:

a) angajatorii comit inadvertențe din cauza că legislația muncii (art. 88, 183 din CM al RM) instituie o procedură deosebit de riguroasă și formalistă. În consecință, în practica judiciară a RM au fost semnalate multe cazuri de restabilire a salariaților concediați ilegal în legătură cu reducerea statelor sau a numărului de personal;

b) concedierea în legătură cu reducerea numărului sau a statelor de personal conform art. 86 alin. (1) lit. c) din CM implică și multe cheltuieli financiare. Astfel, în conformitate cu art. 186 alin. (1) din CM al RM, salariaților concediați în legătură cu reducerea numărului ori a statelor de personal la unitate li se garantează: a) pentru prima lună, plata unei indemnizații de concediere egală cu mărimea sumată a unui salariu mediu săptămânal pentru fiecare an lucrat la unitatea în cauză, dar nu mai mică decât un salariu mediu lunar. Dacă unitatea a fost succesorul de drept al unei unități reorganizate anterior și contractul individual de muncă cu salariații în cauză nu a fost desfăcut în legătură cu reducerea numărului sau a statelor de personal (art. 86 alin. (1) lit. c) din CM), se vor lua în calcul toți anii de activitate; b) pentru a doua lună, menținerea salariului mediu lunar dacă persoana concediată nu a fost plasată în câmpul muncii; c) pentru a treia lună, menținerea salariului mediu lunar dacă, după concediere, salariatul s-a înregistrat în decurs de 14 zile calendaristice la agenția teritorială de ocupare a forței de muncă și nu a fost plasat în câmpul muncii, fapt confirmat prin certificatul respectiv;

c) libertățile angajatorului în ceea ce privește selectarea personalului în vederea concedierii salariaților ca urmare a reducerii numărului sau a statelor de personal au un caracter relativ (restrîns). Atenționăm, în acest sens, că nu pot fi concediați: salariații cu o calificare și productivitate a muncii mai înaltă (art. 183 alin. (1) CM al RM); femeile gravide, femeile care au copii în vîrstă de pînă la 6 ani, persoanele care folosesc concediile pentru îngrijirea copilului prevăzute la art. 124, 126 și 127 din CM al RM [2].

B. Altă măsură managerială care poate fi adoptată de către angajator rezidă în micșorarea cuantumului salariilor de funcție sau tarifar. Dar, asemenea acțiune poate fi realizată doar cu respectarea prevederilor art. 68 alin. (1)-(2) din CM al RM. Așadar, decizia angajatorului de a modifica cuantumul retribuiri muncii nu poate avea un caracter arbitrar (unilateral). Pentru un astfel de pas managerial se cere acordul salariatului. După cum rezultă din art. 68 CM al RM, modificarea cuantumului retribuiri muncii poate fi operată doar printr-un acord suplimentar semnat de părțile contractante, care se anexează la contract și este parte integrantă a acestuia.

Ținem să menționăm faptul că împuternicirile angajatorului în ceea ce privește micșorarea retribuiri muncii sunt esențial restrîns prin dispozițiile art. 140 alin. (1) din CM, conform cărora *reducerea salariilor tarifar sau salariilor funcției prevăzute în contractele individuale de muncă, contractele colective de muncă și (sau) convențiile colective nu se admite înainte de expirarea unui an de la data stabilirii lor.*

C. Aplicarea regimului de muncă parțial. Decizia angajatorului relativă la aplicarea în privința salariatului (salariaților) a regimului de muncă parțial prezintă pentru unitatea un avantaj, deoarece se pot face, printr-un astfel de procedeu, economii financiare semnificative. Conform art. 97 alin. (2) din CM, *retribuirea muncii în cazul timpului de muncă incomplet se efectuează proporțional timpului lucrat sau în funcție de volumul lucrului realizat.* Așadar, dacă salariatul a prestat munca timp de 20 de ore pe săptămînă (în locul duratei normale a timpului de muncă de 40 ore pe săptămînă), salariul tarifar (de funcție) al acestuia va fi de 2 ori mai mic.

Trebuie să facem totodată o remarcă importantă, potrivit căreia ziua de muncă parțială sau săptămîna de muncă parțială poate fi stabilită, atît la momentul angajării la lucru, cît și mai tîrziu (pe parcursul executării contractului individual de muncă), *doar prin acordul dintre salariat și angajator.*

D. Suspendarea contractelor individuale de muncă în legătură cu șomajul tehnic. În conformitate cu art. 77 lit. c) din CM al RM, contractul individual de muncă poate fi suspendat prin *acordul părților*, exprimat în formă scrisă, în cazul șomajului tehnic.

În conformitate cu art. 80 alin. (1) din CM, prin *șomaj tehnic* se înțelege imposibilitatea temporară a continuării activității de producție de către unitate sau de către o subdiviziune interioară a acesteia pentru motive economice obiective.

Durata șomajului tehnic nu poate depăși 3 luni în decursul unui an calendaristic. Pe durata șomajului tehnic, salariații se vor afla la dispoziția angajatorului. În afară de aceasta, ei vor beneficia de o indemnizație ce nu poate fi mai mică de 75 la sută din salariul lor de bază, cu excepția cazurilor în care șomajul tehnic va antrena suspendarea contractului individual de muncă conform art. 77 lit. c) din CM.

În cazul depășirii duratei șomajului tehnic pe o perioadă mai mare decât 3 luni într-un an calendaristic, indemnizația pentru perioada ce depășește 3 luni de șomaj tehnic va fi achitată în mărimea salariului deplin ca pentru perioada lipsei forțate de la serviciu [3].

Modul în care salariații vor executa obligația de a se afla la dispoziția angajatorului, precum și mărimea concretă a indemnizației de care beneficiază salariații în perioada șomajului tehnic, se stabilesc de contractul colectiv de muncă și de convențiile colective.

Făcînd o generalizare a celor expuse la acest compartiment, putem afirma că suspendarea contractelor individuale de muncă în legătură cu șomajul tehnic depinde, în primul rînd, de atitudinea salariaților[4]. Astfel, dacă salariații au posibilitatea de a se angaja temporar (pe o perioadă de cel mult 3 luni) la o altă unitate, ei își pot exprima acordul în vederea suspendării contractelor de muncă în temeiul art. 77 lit. c) CM al RM. Dacă salariații nu dispun de o astfel de posibilitate, ei urmează în continuare să se prezinte la serviciu, pentru a demonstra faptul că stau la dispoziția angajatorului. În acest caz, salariații vor beneficia de o indemnizație de șomaj tehnic în cuantum de cel puțin 75 la sută din salariul lor de bază.

E. Constrîngerea salariaților de a scrie cereri de acordare a concediilor fără menținerea salariului. O astfel de practică managerială este lipsită de orice suport normativ și nu poate fi calificată decît ca o măsură ilegală aplicată în privința personalului angajat.

Reieșind din prevederile art. 120 alin. (1) din CM, din motive familiale și din alte motive întemeiate, în baza unei cereri scrise, salariatului i se poate acorda, cu consimțămîntul angajatorului, un concediu neplătit cu o durată de pînă la 60 de zile calendaristice, în care scop se emite un ordin. Așadar, în cazul dat, inițiativă în ceea ce privește acordarea concediului neplătit parvine de la salariat. Angajatorul nu are dreptul să acorde astfel de concedii din propria inițiativă.

F. *Reperfectarea relațiilor contractuale cu salariații și antrenarea ulterioară a acestora la muncă pe bază de contracte civile.* Este notoriu faptul că legislația muncii le oferă salariaților mai multe garanții de natură juridică și socială, cum ar fi: - stabilitatea în muncă; - salariul minim garantat de stat; - beneficierea de concedii sociale ș.a. Din aceste motive, unii dintre angajatori deghizează adevăratele raporturi juridice de muncă sub aparența unei relații contractuale de natură civilă sau comercială (de exemplu, prin încheierea contractului de prestări servicii sau a contractului de antrepriză). Această deghizare este făcută doar cu un singur scop – de a-l priva pe salariat de protecția juridică oferită de legislația muncii.

În conformitate cu dispozițiile art. 2 alin. (3) din CM al RM, în cazul în care instanța de judecată stabilește că, printr-un contract civil, se reglementează de fapt raporturile de muncă dintre salariat și angajator, acestor raporturi li se aplică prevederile legislației muncii. Această normă juridică a fost concretizată în punctul 11 din *Hotărîrea Plenului Curții Supreme de Justiție nr. 12 din 03.10.2005 „Cu privire la practica judiciară a examinării litigiilor care apar în cadrul încheierii, modificării și încetării contractului individual de muncă”*, potrivit căruia, instanțele de judecată urmează să deosebească relațiile de muncă de relațiile civile, care pot avea în calitate de temei juridic numai contractul individual de muncă, acesta avînd conținutul prevăzut la art. 45 din CM. Dacă contractul poartă o altă denumire, dar din caracterul lui, rezultat din clauzele contractuale (plata salariului, respectarea disciplinei muncii, asigurarea condițiilor de muncă, etc.) se deduc elementele definitive ale contractului individual de muncă, acesta se va considera încheiat în condițiile legii cu toate consecințele juridice pe care le produce.

Instanțele judecătorești din Republica Moldova întîmpină anumite dificultăți în ceea ce privește determinarea faptului dacă activitatea profesională a unei persoane se derulează în baza unui contract individual de muncă sau în baza unor contracte civile, cum ar fi: contractul de antrepriză, contractul de mandat și contractul de prestări servicii. Pentru a soluționa aceste conflicte, trebuie luate în considerare următoarele aspecte [5]:

- în conformitate cu clauzele contractului individual de muncă, salariatul este obligat să realizeze funcția de muncă determinată. Încheind contractul individual de muncă, salariatul își asumă obligația de a îndeplini, în decursul perioadei de valabilitate a contractului de muncă, un complex de lucrări în limitele unei anumite specialități, calificări sau funcții. Contractul de antrepriză se încheie pentru efectuarea unei anumite lucrări, care este determinată de un rezultat final concret și își încetează efectele ca urmare a recepționării lucrării de către client;

- în baza contractului individual de muncă, salariatul este obligat să respecte regulamentul intern al unității și disciplina muncii, precum și dispozițiile și ordinele angajatorului; în cazul contractelor civile, antreprenorul (prestatorul) dispune de o autonomie relativă față de cealaltă parte contractantă, iar răspunderea acestuia față de beneficiarul lucrării este civilă (și nu disciplinară);

- salariatul are dreptul la achitarea la timp și integrală a salariului (nu mai rar decît de două ori pe lună – pentru salariații remunerați pe unitate de timp sau în acord; nu mai rar decît o dată pe lună – pentru salariații remunerați în baza salariilor lunare ale funcției); în cazul muncii prestate în baza contractelor civile, achitarea retribuției convenite de părți se efectuează după recepționarea lucrării de către client sau după prestarea serviciilor (în temeiul contractului de prestări servicii). Achitarea retribuției în corespundere cu contractul civil se efectuează numai pentru rezultatul muncii antreprenorului, predat clientului. Cu alte cuvinte, prestatorul nu beneficiază de salariu, ci de retribuție;

- în temeiul contractului individual de muncă, angajatorul este obligat să asigure salariaților condițiile de muncă ce corespund cerințelor de protecție și igienă a muncii; antreprenorul se obligă să efectueze în mod independent și pe riscul său o anumită lucrare în favoarea celeilalte părți. În ceea ce privește contractul de prestări servicii, problema asigurării condițiilor de prestare a serviciilor ridică anumite dificultăți, deoarece, reieșind din prevederile art. 973 din *Codul civil al Republicii Moldova* (în continuare – CC al RM) [6], beneficiarul, *în cazul în care este răspunzător*, trebuie să amenajeze și să întrețină în așa fel spațiile, echipamentele sau aparatele pe care trebuie să le procure pentru prestarea serviciilor și să reglementeze în așa fel prestarea serviciilor care trebuie efectuate sub conducerea și în conformitate cu dispozițiile sale, încît prestatorul să fie protejat contra riscurilor pentru viață și sănătate în măsura în care natura serviciului prestat o permite.

Autorul român N. Grigorie-Lăcrița consideră pe bună dreptate că executarea lucrărilor și prestarea serviciilor pe bază de contracte civile prezintă o serie de particularități, și anume [7]:

- a) spre deosebire de legislația muncii, CC al RM nu conține careva condiții restrictive cu privire la condițiile în care prestatorul nu poate desfășura activitate, precum: vîrsta sub care o persoană nu poate fi încadrată în muncă; condițiile de muncă; interdicția relativă de a desfășura activitate de către persoanele în zilele de repaus săptămînal ș.a. CC al RM nu face nici o referire la așa categorie ca „timpul de muncă”, neexistînd nici o restricție în ceea ce privește durata zilnică a timpului de muncă, modul în care se desfășoară munca etc.;

b) beneficiarul nu are pregătirea de specialitate și nu poate să aprecieze nici complexitatea activității și nici efortul depus de executant;

c) un contract civil se poate încheia numai pentru prestarea unor activități care nu se derulează cu regularitate;

d) activitatea se desfășoară, în frecvente cazuri, la domiciliul executantului, cu mijloace proprii și în anumite condiții de confidențialitate, precum realizarea unei pagini web, a unui program informatic.

În cele din urmă, se cere subliniat faptul că practicile de optimizare a cheltuielilor de personal sunt aplicate pe scară largă și în sectorul bugetar. Astfel, la 16 februarie 2010, Guvernul RM a aprobat Hotărârea nr. 99 „Cu privire la aprobarea limitelor numărului de unități de personal și ale cheltuielilor de personal în sectorul bugetar pentru autoritățile administrației publice centrale și locale pe anul 2010” [8], care, într-o formă imperativă, prescrie conducătorilor autorităților administrației publice să nu admită emiterea ordinelor sau a altor documente interne ce presupun majorarea numărului-limită de unități de personal și a cheltuielilor de personal stabilite prin această hotărâre. Așadar, Guvernul RM a blocat acțiunea Hotărârii Guvernului RM nr. 688 „Cu privire la structura și statele de personal ale primăriilor satelor (comunelor), orașelor (municipiilor)” [9], fără ca aceasta să fie abrogată.

Spre deosebire de ultimele reglementări, inițiate și promovate de către Guvernul RM, Hotărârea Guvernului RM nr. 688/2003 avea un caracter de recomandare, primăriile localităților având posibilitate de a angaja și alți specialiști (cum ar fi: specialiști în implementarea proiectelor, juriști în cadrul primăriilor satelor) ce nu figurau în statele-tip de personal cu salarizarea acestora din fonduri extrabugetare.

Bibliografia

1. „Monitorul Oficial al Republicii Moldova”, nr. 159-162 din 29.07.03.
2. Nicolae Romandaș, Eduard Boișteanu, Dreptul muncii. Manual, Editura “Reclama”, Chișinău, 2007, p. 254.
3. A se vedea: Hotărârea Plenumului Curții Supreme de Justiție nr. 11 din 03.10.2005 (pct. 9).
4. A se vedea pentru dezvoltări: Nicolai Romandaș, Eduard Boișteanu, Ghidul specialistului în sfera resurselor umane, Reclama, Chișinău, 2009, p. 107-109.
5. Nicolai Romandaș, Eduard Boișteanu, Ghidul specialistului în sfera resurselor umane, Reclama, Chișinău, 2009, p. 7-8.
6. Codul civil al RM, adoptat prin Legea RM nr. 1107-XV din 06.06.02, „Cartea” S.A., Chișinău, 2002.
7. N. Grigorie-Lăcrița, Prestarea muncii pe bază de convenții civile, București, Editura “C.H. Beck”, 2008, p. 22-23.
8. „Monitorul Oficial al Republicii Moldova”, nr. 27-28 din 19.02.2010.
9. „Monitorul Oficial al Republicii Moldova”, nr. 116-120 din 13.06.2003.

DESPRE REGLEMENTAREA PLĂȚII ȘI A COMERȚULUI ELECTRONIC ÎN DREPTUL INTERNAȚIONAL ȘI LOCAL

Raul Felix HODOȘ, *asist. univ. drd.,
Universitatea „Petru Maior” Tg. Mureș, România*

ABSTRACT

Legislative technique rules are particularly important, as in electronic commerce and new technologies are always changing realities and legal framework must be built properly and respect the principle of technological neutrality.

1. Explicații preliminare. Comerțul electronic a apărut ca urmare firească a dezvoltării mijloacelor electronice de comunicație. Noțiunea de atare a fost utilizată pentru prima dată în Statele Unite ale Americii ca sinonim pentru comerțul ce utilizează, în mod combinat, toate tehnologiile moderne de comunicare [1]. Legea franceză [2], spre deosebire de Legea română a comerțului electronic [3] ce trece sub tăcere această noțiune, definește comerțul electronic drept activitatea economică desfășurată de persoane care propun sau asigură la distanță, pe cale electronică, furnizarea de bunuri sau servicii.

Între mijloacele de comunicare pe cale electronică, un loc central îl dețin calculatorul și rețelele de calculatoare. Utilizarea calculatorului ca mijloc de încheiere a contractelor nu mai este de mult timp o noutate, iar referindu-ne la calculator ca instrument tehnic, nu îl asimilăm unei mașini de scris, ci mediului informatic de desfășurare a comerțului. Mai mult, prin noțiunea de calculator nu mai înțelegem acel instrument electronic compus din unitate centrală, monitor și tastatură, ci toate aparatele uzuale sau mai puțin uzuale ce utilizează tehnica de calcul pentru operațiuni logice, cum sunt actualmente telefoanele mobile inteligente, sistemele de alarmă cu unitate de procesare, bancomatele, etc.

Pe de altă parte, noțiunea de calculator, înțeleasă în sens restrâns, este relativă la o singură unitate de calcul, în timp ce, în sens larg, semnifică întreaga rețea de comunicații mobile ce utilizează tehnica de calcul.

Nu în ultimul rând, relațiile comerciale ce utilizează ca vector de comunicație rețelele de calculatoare reprezintă doar o parte dintre contractele încheiate pe cale electronică. Faxul, telefonul sau telexul sunt și ele mijloace de comunicație încadrabile în categoria celor ce implică încheierea contractelor comerciale pe cale electronică.

Pe de altă parte, dezvoltarea noilor tehnologii în domeniul circulației și stocării informațiilor, susținută de creșterea gradului de securitate a sistemelor, a condus inevitabil la o cvasi-generalizare a informatizării circulației mijloacelor de plată. Dacă începutul, situat undeva în deceniul VIII al secolului trecut, a fost timid, atât la nivel mondial, cât și la nivelul particularului beneficiar al serviciilor bancare, acum ne aflăm în plină eră informatică a serviciilor bancare. Mai mult, putem afirma fără să greșim că informatizarea a adus cu sine universalizarea serviciilor bancare în domeniul plăților, dacă avem în vedere modurile de plată, dar și mondializarea acestora, dacă ne referim la aria geografică în care plățile pot fi efectuate.

2. Reglementarea în dreptul noilor tehnologii. În literatura juridică internațională [4] se dezbate, de mai bine de câteva decenii, dacă este necesar un drept al tehnologiilor sau dacă tehnologiile în sine acționează asemenea unui instrument de reglementare. Iar dacă este important să recunoaștem că se impune reglementarea domeniului noilor tehnologii, între care se află și cea a informațiilor și comunicațiilor electronice, atunci în primul rând este cum se va face asta. Domeniul noilor tehnologii este extrem de dinamic, practic ritmul de înlocuire a tehnologiilor crescând exponențial începând cu epoca industrială până în pre-

zent. Regulile de drept care au însoțit pe parcursul timpului diversele tehnologii s-au păstrat și s-au îmbunătățit în cazul acelorora dintre ele ce sunt și astăzi utilizate (de exemplu, sistemul de transport pe căi ferate) ori au intrat și ele în caducitate odată cu dispariția obiectului lor de reglementare (cum ar fi transportul cu trăsura sau telexul, ca metodă de comunicație). De remarcat este că reglementările care au trasat doar principii ale utilizării unor anumite tipuri de tehnologii, chiar dacă tehnologiile în sine s-au schimbat, sunt și în continuare aplicabile (este cazul corespondenței prin poșta electronică față de poșta clasică). Profesorul Benkler, sintetizând mai multe teorii cu privire la nevoia și calea de reglementare în tehnologia informațiilor și a comunicațiilor, afirma[5] că normarea nu poate avea ca bază decât arhitectura specifică acestui domeniu, respectiv să aibă în vedere temeiurile pe care tehnologia se fundamentează, iar nu partea vizibilă, conținutul. Considerăm și noi că și în nici un caz nu poate fi impusă reglementarea, astfel încât tehnologia să prindă forma reglementării, iar nu invers. Sintetizând principiul său, Benkler acesta a creat diagrama ce-i poartă numele (figura 1) [6].

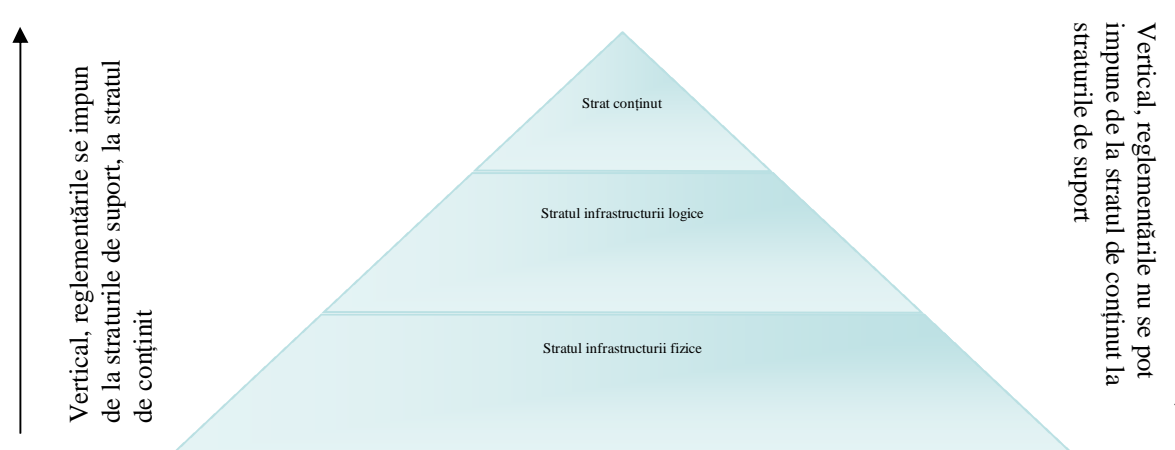


Figura 1. Piramida lui Benkler

3. Cadrul global. Comerțul electronic a fost favorizat în dezvoltarea sa, alături de progresul tehnologic, în principal, și de contextul extrem de favorabil din punct de vedere economic al celei de-a doua jumătăți a secolului XX.

Intensificarea schimburilor economice internaționale a condus la necesitatea reglementării plăților internaționale, în vederea clarificării și uniformizării procedurilor financiar – valutare și de securitate. Statele, ca o condiție obligatorie pentru integrarea în circuitul economic mondial, au încheiat diverse convenții internaționale, bi- sau multilaterale, multe dintre acestea referindu-se și la modalități și garanții de efectuare a plăților.

O importanță deosebită în ce privește unificarea dreptului la nivel internațional o au convențiile multilaterale, atât cele încheiate sub egida O.N.U., cât și cele regionale, cuprinzând un număr mai mic de state. Astfel, regăsim Convenția de la Viena din 1980[7] care cuprinde dispoziții cu referiri exprese la plățile internaționale sau Legea uniformă CNUDCI-UNCITRAL asupra credit-transferurilor internaționale[8].

O altă importantă sursă normativă în domeniul plăților internaționale este cea a uzanțelor comerciale internaționale. Camera de Comerț Internațional de la Paris a realizat o uniformizare a regulilor de conduită în domeniul plăților internaționale prin publicarea mai multor documente[9] întocmite pe baza uzanțelor bancare în domeniu. Aceeași instituție a standardizat cele mai comune clauze uzitate în contractele internaționale sub denumirea INCOTERMS[10].

În sfârșit, un rol important în practica plăților internaționale îl au uzanțele locale și uzanțele speciale, cunoscute de specialiștii din diversele domenii conexe. Astfel, există situații în care nu sunt suficiente doar cunoștințele de legislație națională sau internațională în materie, ci este important să fie înțelese și aplicate și uzanțele speciale în materie[11].

Pe de altă parte, comerțul electronic a devenit o parte importantă recunoscută a vieții economice mondiale după 1996, când Adunarea Generală O.N.U., în ce de-a 51-a sesiune, a adoptat Legea tip CNUDCI-UNCITRAL[12] asupra comerțului electronic și Ghidul de încorporare a acesteia[13]. Acest act a deschis calea spre apariția unor reglementări compatibile în diferitele state membre ale O.N.U., astfel încât atributul de rețea mondială a Internetului să poată fi dublat de cel de piață globală.

Art.2 din Legea tip definește, pentru prima dată în drept, noțiunea de mesaj de date, ca fiind acele „informații create, trimise, primite sau conservate prin mijloace electronice sau optice sau prin mijloace analogice, în principal, dar nu exclusiv, schimbul de date informatizate, mesageria electronică, telegraful, telexul sau faxul”, iar art.5 stabilește că validitatea sau efectele juridice ale informațiilor conținute în mesajele de date nu pot fi negate pentru singurul motiv că informațiile sunt sub această formă. Mai mult, conform art.9 din Legea tip, mesajele de date sunt recunoscute drept probe cu valoare egală celorlalte mijloace de probă [14].

Legea tip CNUDCI – UNCITRAL asupra comerțului electronic are la bază principiile nediscriminării relativ la mesajele de date electronice și a neutralității tehnologice, întemeiată pe teoria echivalenței funcționale[15].

Legea tip CNUDCI – UNCITRAL asupra semnăturii electronice și ghidul de încorporare[16] au fost, de asemenea, concepute pornind de la principiile nediscriminării și a neutralității tehnologice[17]. Din păcate, apariția târzie a acesteia în

raport de cea a reglementărilor naționale, inclusiv cu cele ale statelor comunitare, nu a mai avut impactul necesar pentru compatibilizarea legislațiilor naționale.

Al treilea act al CNUDCI – UNCITRAL de importanță deosebită în acest domeniu este Convenția Națiunilor Unite asupra utilizării comunicațiilor electronice în contractele internaționale adoptată la 23 noiembrie 2005[18]. Acesta are aplicare generală, nu doar comercială, ca în cazul legilor tip, chiar dacă o bună parte din noțiunile utilizate sunt cele definite pentru prima dată în aceste acte. Conform art.1, scopul său este reglementarea „utilizării comunicațiilor electronice în raport cu formarea sau executarea contractelor între părți având sediul în state diferite”.

4.Cadrul european. Începând cu 1999, în Comunitatea Europeană au apărut o serie de noi reglementări referitoare la comerțul electronic și modalitățile de îmbunătățire a acestuia. Între directivele importante care au fost ulterior transpuse în legislațiile naționale ale statelor membre amintim Directiva privind un cadru comunitar pentru semnăturile electronice nr.1999/93/CE[19] și Directiva referitoare la anumite aspecte juridice privind serviciile societății informaționale, în special comerțul electronic în piața internă nr.2000/31/CE[20], Directiva asupra datelor cu caracter personal și a vieții private nr. 2002/58/CE[21], modificată prin Directiva nr.2006/24/CE[22], Directiva asupra concurenței nr.2002/77/CE[23].

Reglementările comunitare transpuse în legislația țărilor membre au fost primite într-un mod diferit de doctrina respectivelor state.

Astfel, legea belgiană [24] a fost aspru criticată pentru modul în care a transpus principiile directivei în legislația națională, considerându-se că s-a adoptat o atitudine reticentă față de cadrul comunitar al reglementărilor comunicațiilor electronice și a noilor tehnologii. [25]

În ce privește legislația franceză [26], s-a admis în doctrină [27] că aceasta oferă un cadru legal coerent, deși perfectibil, pentru toate activitățile rețelilor și serviciilor de comunicații electronice, urmând logica economică.

5.Particularități românești. Concluzii. Actele normative care transpun legislația comunitară specifică acestui domeniu în dreptul românesc, deși adoptate în temeiul obligațiilor asumate de armonizare legislativă, suferă în continuare, în cea mai mare parte a lor, de inaplicabilitate în practică.

Astfel, Legea semnăturii electronice nr.455/2001[28], Legea privind comerțul electronic nr.365/2002, republicată în baza Legii de modificare și completare nr.121/2006[29], Legea privind regimul juridic al activității electronice notariale nr.589/2004[30], Legea nr.135/2007 privind arhivarea documentelor în formă electronică[31], Legea nr.451/2004 privind marca temporală[32] sunt formate dintr-o serie de norme traduse din legislația europeană sau americană, în funcție formarea consultantului legiuitorului român. Procedul traducerii normelor legale nu ar fi dăunător prin sine însuși, dacă legiuitorul ar solicita consultantilor săi să utilizeze aceiași termeni pentru aceleași noțiuni.

Pe de altă parte, legiuitorul ignoră în mod deliberat principiile tehnicii legislative, astfel că regăsim acte normative necorelate și dispoziții legale ce nu pot fi transpuse în practică. Legea nr.24/2000[33] privind normele de tehnică legislativă pentru elaborarea actelor normative este ignorată atât în ce privește necesitatea integrării normelor speciale cu cele generale, dar și a unicității reglementărilor în materie sau a evitării paralelismelor.

Regulile tehnicii legislative sunt cu atât mai importante, cu cât în domeniul comerțului electronic și a noilor tehnologii realitățile se modifică permanent, iar cadrul legal trebuie să fie construit corect și să respecte principiul neutralității tehnologice.

Bibliografie

1. Chilea, D.– Reglementarea comunitară a comerțului electronic, în Curentul Juridic, nr.1-2/2004, p.81;
2. Art.14 al L. nr. 2004-575 din 21.06.2004 „pour la confiance dans l'économie numérique”, în J.O. din 22.06.2004;
3. Legea nr.365/2002, republicată în M.O., Partea I, nr.959 din 29.11.2006;
4. A se vedea pe larg: R. Brownsword, K. Yeung (ed.), *Regulating Technologies – Legal Futures, Regulatory Frames and Technological Fixes*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2008;
5. Yochai Benkler, *From Consumers to Users: Shifting the Deeper Structures of Regulation Toward Sustainable Commons and Users Acces*, 2002, 52 Fed Comm. LJ 561, apud Andrew D. Murray, *The Regulation of Cyberspace. Control in the Online Environment*, ed. Routledge-Cavendish, London, 2009, p.44 și urm.
6. *Ibidem*;
7. Convenția privind vânzarea internațională de mărfuri a fost adoptată la 11 aprilie 1980, la Viena, sub egida UNCITRAL – CNUDCI;
8. Adoptată de UNCITRAL – CNUDCI în 1992; Textul integral este disponibil pe <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/payments/transfers/ml-credittrans.pdf>;
9. Publicația 500: Reguli și uzanțe uniforme referitoare la acreditivele documentare; Publicația 522: Reguli uniforme privind incasurile; Publicația 325: Reguli uniforme privind garanțiile contractuale; Publicația 458: Reguli uniforme privind garanțiile la cerere; Textele sunt disponibile pe situl www.iccwbo.org;
10. International Commercial Terms, având prima versiune în 1936, iar de atunci revizuit de mai multe ori de catre Camera Internațională de Comerț, ultima dată în anul 2000. Pentru amănunte a se vedea: <http://www.iccwbo.org/incoterms>;
11. M. Negruș, Plăți și garanții internaționale, ediția a III-a, ed. C.H. Beck, București, 2006;
12. United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), Comisia Națiunilor Unite asupra Dreptului Comerțului Internațional (CNUDCI) este un organism specializat al O.N.U. care, alături de Comisia pentru Drept Internațional, are ca misiune studiul și dezvoltarea dreptului internațional, în mod particular în domeniul economic și financiar. A se vedea și M. N. Shaw, *International Law*, sixth edition, Cambridge University Press, 2008, p.121;
13. Disponibilă pe www.uncitral.org
14. A se vedea și L. Grynbaum – Contrat électronique, în *Juris-classeur. Contrats - Distribution* 4, 3, 2007, fasc.2480, p.3;
15. E. A. Caprioli – Droit international de l'économie numérique, Litec, col. „Pratique professionnelle”, Paris, 2007, p.82;
16. Adoptată și recomandată statelor membre de Adunarea Generală la 24.01.2002 și disponibilă pe www.uncitral.org;
17. E. A. Caprioli – op. cit., p.88; Anne Fitzgerald, Anneliese Moens – *Regulating electronic commerce – emerging principles for the regulation of internet transactions*, în *Convergence of the legal systems in the 21st century*, General

Reports delivered at the XVIth International Congress of Comparative Law – Brisbane 2002, ed. Bruylant, Bruxelles, 2006, p.1569;

18. Disponibilă pe www.uncitral.org;
19. Publicată în J. O. C. E., seria L, nr.13 din 19.01.2000;
20. Publicată în J. O. C. E., seria L, nr.178 din 17.07.2000;
21. Publicată în J. O. C. E., seria L, nr.201/37;
22. Publicată în J. O. U. E., seria L, nr.105/54;
23. Publicată în J. O. C. E., seria L, nr.249/21;
24. Loi du 13 juin 2005, relatif aux communications électroniques (M. B., 20 juin 2005);
25. F. Dehousse et T. Zgajewski – Le nouveau regime des communications électroniques en Belgique a la suite de la loi du 13 juin 2005, în Journal des Tribunaux, 23 septembre 2006, 125e anee, no 6235, p.537 si urm.;
26. Între cele mai importante reglementări fiind: L. no. 2003-1365 referitoare la serviciile publice de telecomunicații și la France Telecom, publicată în J.Of., 1er janv. 2004, L. no. 2004-575, pentru încredere în economia digitală, anterior menționată, L. no. 2005-569, pentru comunicații electronice și servicii de comunicații audiovizuale, în J.O., 10 juill. 2004;
27. Ph. Achilleas – Un an de regulation du marche des communications électroniques, în Jurisclasseur – Communication – Commerce Electronique, Chronique “un an de...”, fevrier 2007, p.18; D. Fenouillet – Commerce électronique et droit de la consommation: une rencontre incertaine, în Revue des Contrats, oct.2004, p.955 și urm.; J. Rochfeld – Droit des contrats, loi, régulation, autorégulation et corégulation, în Revue de Contrats, oct.2004, p.915;
28. Publicată în M. O., Partea I, nr.429 din 31.07.2001;
29. Publicată în M. O., Partea I, nr.403 din 10.05.2006;
30. Publicată în M. O., Partea I, nr.1227 din 20.12.2004;
31. Publicată în M.O., Partea I, nr.345 din 22.05.2007;
32. Publicat în M.O. Partea I, nr.1021 din 05.11.2004;
33. Republicată în M.O. Partea I, nr.260 din 21.04.2010;

DREPTUL CONSUMATORULUI DE A FI INFORMAT

Valentin CAZACU, lector universitar, dr., Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Ion DĂNOI, lector universitar, drd., Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

ABSTRACT

This article considers the right of the consumers to be informed about all contractual conditions before the conclusion of the contracts. This right states that businesses should always provide consumers with enough appropriate information to make intelligent and informed product choices. Product information provided by a business should always be complete and truthful. Aiming to achieve protection against misleading information in the areas of financing, advertising, labeling, and packaging, the right to be informed is protected by the Law n. 105 of 13 march 2003. Considering the objective of European integration of Republic of Moldova highlights the necessity of the adaption of the Moldovan legislation concerning the consumer protection to the legislation of European Union.

După părerea unor autori[1], dreptul consumatorului de a fi informat respectiv obligația agentului economic de informare cuprinde informarea cumpărătorului de către vânzătorul profesionist asupra tuturor condițiilor de contractare, asupra modului de folosire a bunului, ca și asupra eventualelor pericole și a precauțiilor necesare.

Acestei descrierii i se poate reproșa faptul că din ea rezultă un caracter unilateral al obligației de răspundere pentru neinformarea partenerului. Așa după cum s-a recunoscut în doctrină și jurisprudență, această obligație poate să revină atât debitorului obligației principale, cât și creditorului ei[2]. Deci, există atât obligația de a informa, cât și obligația de a se informa[3] (consumatorului sau partenerului contractual nefiindu-i permis să rămână pasiv și să se lase informat, ci incumbându-i și lui obligația de „a fi curios” în anumite limite). În literatura juridică[4] s-a remarcat că, pe lângă elementele enunțate mai sus, obligația de informare mai cuprinde și informarea cu privire la predarea și transportul mărfii, or aceste obligații sunt elemente materiale ulterioare realizării contractului și nu au o influență decisivă asupra realizării acordului de consimțământ dat de părți ci mai mult cu privire la executarea contractului cu privire la marfa ce urmează a fi transmisă.

După alți autori[5], obligația de informare constă în aceea că partea ținută să execute această obligație previne cealaltă parte asupra riscurilor sau avantajelor unei anume măsuri sau activități, astfel încât alegerea conduitei de urmat să se facă în deplină cunoștință de cauză.

Ne alăturăm descrierii făcute mai sus datorită faptului că prin simplitatea ei reușește să acopere tot domeniul instituției obligației de informare.

Pe lângă obligația de informare, doctrina a identificat și o altă obligație, într-un fel asemănătoare (în opinia unor autori aceste două obligații confundându-se până la confuziune) – obligația de consiliere sau de sfătuire. Considerăm, însă, alături de alți autori, că obligația de informare se distinge de obligația de sfătuire, cea din urmă având o altă funcție. În motivarea acestei opinii, care face distincție între obligația de informare (obligation de renseignement, obligation de information) și obligația de consiliere (obligation de conseil), s-a menționat că obligația de informare are ca obiect fapte obiective (spre exemplu etichetarea produselor, furnizarea produsului împreună cu instrucțiunile de întrebuințare etc.) de natură a informa partenerul asupra unor parametri tehnici, mecanici, biologici, chimici etc., care să-l pună în situația de a decide pe deplin avizat[6]. Obligația de consiliere denotă o pondere mai mare de subiectivism, ea concretizându-se în exprimarea unor judecăți de valoare, ce implică punerea partenerului în cunoștință de cauză în ce privește avantajele, dezavantajele și chiar oportunitate încheierii contractului[7], având practic, caracterul unei obligații *intuituu personae*, pe când obligația de informare nu are acest caracter. Curtea de

Casație franceză, secția comercială[8] a fost confruntată cu soluționarea unui litigiu, în care reclamantul, un cabinet de expertiză contabilă, a acționat în instanță firma care i-a vândut un program informatic de contabilitate și firma care a conceput acest program, motivând acțiunea sa prin disfuncționalitățile programului achiziționat și solicitând obligarea pârâtului la daune pentru prejudiciile create prin aceste disfuncționalități. În acțiunea sa reclamantul arată că pârâtii nu și-au îndeplinit obligațiile de informare, de a se informa și de consiliere, întrucât, el fiind contabil și nu informatician, nu putea să-și dea seama despre parametrii tehnici și funcționali ai programului achiziționat. Atât judecătorii fondului cât și Curtea de Casație au respins acțiunea reclamantului, arătând că înaintea vânzării, vânzătorul s-a deplasat la sediul reclamantului, unde, în prezența a mai multor angajați ai reclamantului a efectuat o demonstrație a parametrilor programului și chiar reclamantul, utilizator de mult timp a produselor informatice de acest gen, era în stare de sine stătător să-și dea seama despre capacitățile și performanțele produsului achiziționat. Jurisprudența exclude posibilitatea recurgerii la o asemenea obligație atunci când contractul se încheie între profesioniști din aceeași ramură. În speță, reclamantul chiar dacă nu era profesionist, totuși, instanțele au apreciat că, în fapt, el putea să-și dea seama despre calitățile produsului și să i-a o hotărâre adecvată necesităților sale.

În unele lucrări de specialitate[9], s-a pus semnul egalității între neîndeplinirea obligației de informare și viciile ascunse. Considerăm că această orientare este greșită, din următoarele considerente:

a) Există situații când nu este afectat de vicii ascunse, dar există obligația de informare a vânzătorului și mai mult, vânzătorul nu este obligat să informeze consumatorul numai despre viciile produsului, ci și despre calitățile lui (mai ales în cadrul obligațiilor de consiliere).

b) Răspunderea pentru neîndeplinirea obligației de informare există și în fază precontractuală, pe când răspunderea pentru vicii ascunse nu poate fi angajată decât după încheierea contractului.

c) Datorită motivului expus mai sus, răspunderea pentru neîndeplinirea obligației de informare este una delictuală, iar răspunderea pentru neanunțarea viciilor ascunse este una contractuală.

În unele țări cu o dezvoltare economică foarte puternică, există chiar un drept al consumatorului (ramură de drept separată) care conține o legislație foarte bine pusă la punct cu privire la această problemă. La noi în țară, datorită conjuncturii politice și economice, problema legiferării acestei instituții nu s-a pus decât după 1989, când economia de piață a impus reglementarea ei prin câteva acte normative. Aceasta mai ales pentru că reglementarea de drept comun nu mai putea face față răspunderii delictuale din dreptul comercial.

Legea privind protecția consumatorului prevede la art. 19 că toți „consumatorii au dreptul de a fi informați, în mod complet, corect și precis, asupra caracteristicilor produselor și serviciilor oferite de către agenții economici astfel încât să aibă posibilitatea de a face o alegere rațională, în conformitate cu interesele lor, între produsele și serviciile oferite și să fie în măsură să le utilizeze, potrivit destinației acestora, în deplină securitate”.

1. CONDIȚIILE DE EXISTENȚĂ A OBLIGAȚIEI PRECONTRACTUALE DE INFORMARE

Pentru a putea fi tras la răspundere creditorul obligației de informare, trebuie să fie întrunite cumulativ două condiții[10]:

a) Debitorul obligației de informare trebuie să dețină o informație „pertinentă”. Aceasta presupune ca aducerea ei la cunoștința partenerului să implice o modificare a comportamentului acestuia, fie de renunțare la încheierea contractului, fie că perseverează în încheierea lui, reexaminându-i condițiile. Proba cunoașterii acestei informații incumbă creditorului acesteia.

b) Pe de altă parte, obligația de informare revine debitorului acesteia numai dacă creditorul ei nu o cunoștea și această necunoaștere este legitimă. Se poate vorbi despre o necunoaștere că este legitimă numai dacă creditorul informației nu are acces la informație datorită unor motive particulare. Aceasta mai ales când persoana interesată era în imposibilitatea de a descoperi ea însăși faptul respectiv, în vreme ce partenerul său avea acces la acesta[11].

2. CONȚINUTUL OBLIGAȚIEI DE INFORMARE

Conținutul obligației de informare diferă în funcție de contractul la care se referă această obligație.

În ceea ce privește contractul de vânzare — cumpărare se consideră[12] că, de regulă, vânzătorul profesionist trebuie să informeze pe cumpărător asupra:

a) Modulului de utilizare și folosire a lucrului vândut, ceea ce poate fi îndeplinit prin predarea instrucțiunilor de folosire[13] sau a eșantioanelor de încercare[14];

b) Contraindicațiilor folosirii lucrului vândut (problema se pune mai ales când este vorba de folosire a medicamentelor sau a produselor de frumusețe)[15];

c) Limitelor performanței lucrului vândut[16] și asupra riscului folosirii lucrului cumpărat[17];

d) Posibilității unei alegeri neadecvate sau neoportune în raport cu nevoile sale[18]. Dar obligația de informare nu trebuie să fie văzută ca obligație de sacrificiu, astfel ca vânzătorul profesionist să întreprindă o publicitate comparativă favorabilă concurenților săi[19].

Problema care se pune, privind obligația de informare în contractul de vânzare-cumpărare, este de a face diferența între existența acesteia în contractele încheiate de profesioniști, precum și în contractele încheiate de către neprofesioniști (profani).

Astfel, în cazul în care cocontractanții sunt profesioniști se poate limita răspunderea ce decurge din obligația de informare[20]. Aceasta se poate observa mai ales în jurisprudență: în speță, datorită faptului că în contract există o clauză prin care se spune că prețul achitat de cumpărător nu cuprinde cheltuielile necesitate de analiza compoziției apei, aceasta incumbă cumpărătorului și, deci, coroziunea materialelor de irigare va fi suportată tot de el[21]. În același sens s-a dat, chiar dacă mai demult, și o altă hotărâre[22].

Dacă, însă, ambele părți contractante sunt neprofesioniști, această obligație incumbă vânzătorului numai dacă el cunoștea caracteristicile lucrului vândut.

În ceea ce privește alte contracte decât cel de vânzare-cumpărare, obligația de informare prezintă unele elemente specifice ale conținutului său.

Într-un contract de societate, această obligație presupune cunoașterea cuprinsului acestui contract în întregul său, prin înmânarea către fiecare cocontractant a câte unui exemplar din contractul încheiat[23].

Un alt element distinct se poate întâlni la cesiunea de creanță, varietate a vânzării-cumpărării. Astfel, într-o opinie, instanța de fond a hotărât că debitorul cedat trebuie să informeze cesionarul despre valoarea și întinderea obligației sale. Cu

toate acestea, Camera de Comerț a respins această opinie[24]. Este interesant de relevat un element întâlnit în obligația de informare ce incumbă unui agent de voiaj, care este ținut să informeze clienții săi despre formalitățile administrative (*ex. cererea unei vize*) sau sanitare (*ex. vaccinul obligatoriu*), specifice călătoriei respective. Dacă, însă, clientul este neglijent și nu ia cu el actele personale necesare, obligația de informare nu revine agentului de voiaj și toate consecințele acestei neglijențe vor fi suportate de client[25].

În ceea ce privește contractul de împrumut, în Franța a fost reglementat un element specific al obligației de informare (Legea 84-148/1 martie 1984), unde la articolul 48 se prevede că „stabilimentele de credit care au acordat un concurs financiar sub condiția ca o persoană fizică sau juridică să dea o cautiune, sunt ținute ca, cel mai târziu la 31 martie a fiecărui an, să facă cunoscute garantului cuantumul capitalului principal, dobânzile, comisioanele, cheltuielile și accesoriile, care mai au de curs până la 31 decembrie a anului curent[26].

3. NATURA JURIDICĂ A OBLIGAȚIEI DE INFORMARE

Datorită faptului că neîndeplinirea obligației de informare are loc înaintea încheierii contractului, iar consecințele sale păgubitoare apar după această dată, se pune problema delimitării naturii juridice a acestei obligații.

În opinia unor autori, obligația de informare este una de mijloace, a cărei nerespectare se prelungește printr-o lipsă de executare a contractului, răspunderea fiind considerată a fi contractuală[27]. După cum s-a subliniat[28], avantajul acestei soluții este că creditorul acestei obligații trebuie să dovedească numai neîndeplinirea obligației de informare, culpa debitorului nefiind necesară a fi dovedită.

După opinia altor autori, această obligație este de rezultat și se consideră că informația trebuie efectiv furnizată și nu doar să se facă posibilă acest lucru[29]. În susținerea acestei din urmă opinii s-a spus că răspunderea pentru neîndeplinirea obligației de informare este delictuală, deoarece rezultă dintr-o neîndeplinire a ei de către debitor, înainte sau cu ocazia încheierii contractului, și în nici un caz a unei obligații derivând din contract[30].

4. SANȚIUNEA NEÎNDEPLINIRII OBLIGAȚIEI DE INFORMARE

Datorită faptului că neîndeplinirea obligației de informare nu beneficiază de o sancțiune proprie, ea este sancționată prin intermediul dreptului comun.

După cum s-a remarcat[31], doctrina, în cea mai mare parte a ei, fundamentează această obligație pe ideea dolului prin reticență și pe ideea unei culpe delictuale[32].

Atunci când neinformarea unui cocontractant s-a făcut în ideea de a determina cealaltă parte să încheie contractul și când această neinformare a fost determinantă pentru consimțământul acesteia din urmă, datorită faptului că ne aflăm în prezența unui viciu de consimțământ, contractul poate fi anulat pentru dol prin reticență. Atunci însă când informația n-a fost furnizată datorită unei culpe negative de neinformare și această informație poartă asupra unei calități substanțiale a uneia dintre prestații, contractul poate fi anulat pentru eroare-viciu de consimțământ[33]. În situația în care anularea se face pentru dol prin reticență, dacă este cazul, cel vinovat va fi obligat la plată de daune interese[34]. În cazul în care, însă, cocontractantul ar fi încheiat contractul în ciuda cunoașterii informației, dar în condiții diferite, el nu ar putea să ceară nulitatea relativă a contractului, ci doar daune interese[35]:

Atunci când debitorii ai obligației de informare sunt mai mulți profesioniști care au obligația succesivă de informare, daunele interese vor fi împărțite proporțional cu vina lor, de către toți cei vinovați[36].

După cum s-a remarcat în doctrină[37], dacă neîndeplinirea obligației de informare este reciprocă, cuantumul daunelor-interese se va reduce proporțional cu vina fiecăruia.

Sanctiunile prezentate mai sus sunt cele clasice sau corespunzătoare unui viciu de consimțământ. Cu toate acestea, există și alte sancțiuni specifice neîndeplinirii obligației de informare. Una dintre aceste sancțiuni este obligarea debitorului în cazul transmiterii unei informații inexacte să îndeplinească ceea ce a promis[38]. O altă sancțiune specifică ar fi aceea că răspunderea pentru paza structurii lucrului să rămână la înstrăinător cu consecința desdăunării terțului păgubit de către acesta și nu de către dobânditor, atunci când lucrul este periculos și creditorul obligației de informare nu a beneficiat de această informație[39]. De asemenea, o altă sancțiune specifică ar putea fi aceea ce decurge din prevederile unei legi franceze[40], care prevede că atunci când banca nu-și îndeplinește obligația de informare către garant, în condițiile prevăzute de lege, cea dintâi poate să decadă, cel puțin în relațiile dintre bancă și garant, din dreptul de a percepe dobânzile referitor la perioada pentru care nu s-au transmis informațiile[41].

Bibliografie

1. Georgescu, I. L. Drept comercial român, lucrare revăzută, completată și adusă la zi de Ioan Băcanu, Lumina Lex, București, 1994, p. 218.
2. C. Ap. Paris, 15 ch. A, 19 janvier 1994 și C. Ap. Paris, 25^e ch. A, 29 avr. 1994, obs J. Mestre, Revue trimestrielle de droit civil, nr. 1/1994, pag. 852 — 855 ; Cass. com., 27 fevrier 1996, obs. J. Mestre, Revue trimestrielle de droit civil, nr. 1/1997, p. 114-115.
3. A se vedea în acest sens: Cass. soc., 3 juillet 1990, în RTDciv. 1991. 316
4. A se vedea O. Căpățînă, Obligația vânzătorului comercial de informare a cumpărătorului, Revista de drept comercial nr. 10 / 1998, p. 7.
5. A se vedea Ph. le Tourneau, L. Cadiet, Droit de la responsabilité, Dalloz, 1998, pag. 86 și 464, citat de D. Chirică, op. cit., pag. 50.
6. D. Chirică, op. cit., p. 51.
7. I. Turcu, L. Pop, Contractele comerciale. Formare și executare, vol. I, Lumina Lex, 1997, p. 66 și urm.; Fr. Terré, Ph. Simmler, Y. Lequette, op. cit., p. 205; D. Chirică, op. cit., p. 51.
8. A se vedea Cass. com., 14 mars 2000, Bibas c/SARL ADS et a., în JCP – La Semaine Juridique Édition Générale, nr. 30-34 – 26 juiillet 2000, p. 1502 cu obs. D. Talon.
9. Fr. Terré, Ph. Simmler, Y. Lequette, op. cit., p. 204 și urm.; O. Căpățînă, op. cit., p. 73 și urm.
10. Fr. Terré, Ph. Simmler, Y. Lequette, op. cit., pag. 206-207.

11. Ibidem
12. A se vedea D. Chirică, op. cit., p. 55.
13. A se vedea Cass. com., 12 novembre 1992, obs. J. Mestre, „Revue trimestrielle de droit civil”, nr. 1/1993 p. 116. În speță, societatea Sigma informatique încheie un contract cu societatea B. F. C., prin care transmite acesteia din urmă un program comercial și de contabilitate, alăturând și instrucțiunile de folosință ale acestuia.
14. A se vedea Cass. com., 15 janvier 1990, J. C. P. 1880. În speță, se consideră îndeplinită obligația de informare, deoarece produsul livrat corespunde necesității pe care a indicat-o cumpărătorul și s-au predat eşantioanele de încercare. Speță citată de I. Turcu, L. Pop, op. cit. p. 66.
15. A se vedea C. Ap. Paris, 4 février 1988, Recueil Dalloz, informations rapides, pag. 69 citată de D. Chirică, op. cit. p. 51.
16. Cass. 1^{re} civ., 13 avril 1999, Recueil Dalloz, informations rapides, pag. 146. În speță, este vorba despre vânzarea unui autoturism de către un profesionist și căruia cumpărătorul îi ceruse ca respectivul autoturism să aibă anumite calități, pe care în fapt acesta nu le avea; Cass., com. 7 novembre 1987 G.P. 1987 pag. 300 În speță, vânzătorul unui camion de ocazie, știind ce întrebuințare va fi dată camionului, trebuia să-i comunice cumpărătorului neajunsurile vehiculului, neajunsuri care nu permiteau îndeplinirea funcțiilor indicate de acesta din urmă. Citată de I. Turcu, L. Pop, op. cit., p. 66; Cass. com., 25 mai 1993, obs. J. Mestre, Revue trimestrielle de droit civil, 1/1994, pag. 93-95. În speță, vânzătorul unui sistem antifurt pentru un magazin de bijuterii este obligat să comunice performanțele de care beneficiază acesta pentru a nu fi neutralizat.
17. Cass. civ., 11 octobre 1988, Bull. Civ. I, nr. 228. În speță, folosirea unor adezivi periculoși în apropierea unor surse de foc, dacă vânzătorul cunoștea situația acestora și nu a anunțat pericolozitatea lor, iar etichetele nu cuprindeau informații suficiente despre acest pericol, poate să atragă răspunderea vânzătorului pentru neîndeplinirea obligației de informare. Citată de I. Turcu, L. Pop, op. cit., p. 96.
18. Fr. Collart-Duttilleul, Ph. Delebecque, op. cit., p. 183.
19. Cass. com. 12 novembre 1992, obs. J. Mestre, Revue trimestrielle de droit civil, nr. 1/1993, pag. 116.
20. J. Huet, Traité de droit civil, sous la direction de J. Ghestin, Les principaux contrats spéciaux, L. G. D. J., 1996 pag. 220-223 (citată de D. Chirică).
21. Cass. civ. 10 juillet 1996, obs. Ph. Delebecque, Recueil Dalloz, Sommaires commentés, nr. 22/1997, pag. 173.
22. Trib. Movre, 21 janvier 1928, Rec. Rouen. În speță, vânzătorul unui cal nu trebuia să informeze cumpărătorul despre un defect grav al animalului cumpărat, dacă cumpărătorul era și el un profesionist în domeniu. Citată de René Aurillon, op. cit., p. 43.
23. Cass. civ., 17 mars 1992, obs. J. Mestre, Revue trimestrielle de droit civil nr. 1/1993, pag. 116. În speță, o parte dintr-un contract de societate, primind un exemplar din contractul încheiat, în care nu era stipulat termenul de asociere, poate să iasă din societate oricând, chiar dacă celelalte exemplare conțineau acest termen.
24. Pentru completări, a se vedea Cass. com., 24 mars 1992, obs. J. Mestre, Revue trimestrielle de droit civil, nr. 1/1993, pag. 117.
25. Cass. 1^{re} civ., 24 novembre et 8 décembre 1998, La semaine juridique, nr. 21/1999 pag. 1132, obs. Yarnick Dagorne-Labbé, Recueil Dalloz, nr. 11/1999, obs. Fr. Boulanger, pag. 156-157.
26. Cass. 1^{re} civ. 9 juin 1993, obs. J. Mestre, Revue trimestrielle de droit civil, nr. 1/1993 pag. 117.
27. J. Huet, op. cit., p. 218-219; Fr. Collart Dutilleul, Ph. Delebecque, op. cit. p. 176 și 184-185; I. Turcu, L Pop, op. cit., p. 66 și urm.
28. D. Chirică, op. cit. p. 57.
29. L. Leturmy, La responsabilité délictuelle du contractant, Revue trimestrielle de droit civil, nr. 4/1998, p. 845.
30. D. Chirică, op. cit. p. 57.
31. Idem, p. 53.
32. V. Pătulea, Obligația de informare în formarea contractelor, Revista de drept comercial, nr. 1/1996, p. 177-179; pentru amănunte a se vedea D. Chirică, op. cit., p. 53.
33. Fr. Terré, Ph. Simmler, V. Yequette, op.cit., p. 208.
34. J. Huet, op. cit., p. 219; Fr. Collart Dutilleul, Ph. Delebecque, op. cit., p. 208.
35. A se vedea Fr. Terré, Ph. Simmler, Y. Lequette, op. cit., p. 208.
36. A se vedea Cass. 1^{er} civ., 20 juin 1995, obs. J. Mestre, Revue trimestrielle de droit civil, nr. 1/1996, p. 177-179. În speță, este vorba despre răspunderea unui vânzător de țigle și a unui antreprenor pentru că nu au informat cumpărătorul despre condițiile în care pot fi folosite acele țigle și datorită acestui fapt paguba provenită din decolorarea țiglelor și pătarea dalelor de piatră trebuie să fie suportate de ambii vinovați.
37. D. Chirică, op. cit., p. 57.
38. Idem, p. 58, nota 54.
39. A se vedea Fr. Terré, Ph. Simmler, Y. Lequette, op. cit., p. 208.
40. Legea 84-148/1 martie 1984.
41. Cass. com. 20 octobre 1992, obs. J. Mestre, Revue trimestrielle de droit civil, nr. 1/1993, p. 117.

RĂSPUNDEREA PATRIMONIALĂ A JUDECĂTORILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

**STELA GAVAJUC, dr., lector superior, Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alecru Russo” din Bălți**

ABSTRACT

Negligence or not performing the job functions on the judicial organization or the law precautions of the judge ordinance, scheduled as norms in the Code of the Professional Ethics attracts the legal responsibility of the judge.

From the specific mode of drawing the disciplinary, penal or civil punishment of the judge don't make the conclusions that he could have some privileges. The fundamental principles of the judicial responsibility of the persons are kept everywhere, assuring the independence and inviolability of the judge.

Neglijența sau neîndeplinirea obligațiilor de serviciu privind organizarea judecătorească sau a prevederilor legii privind statutul judecătorului, a normelor prevăzute de Codul de etică profesională atrag răspunderea juridică a judecătorilor.

Legile organice cu privire la organizarea judecătorească, codul de procedură penală și codul de procedură civilă stabilesc competența judecătorilor sau a președinților și vicepreședinților instanțelor judecătorești, iar legea privind statutul judecătorului și cea privind colegiul disciplinar și răspunderea disciplinară a judecătorilor stabilesc modul de tragere la răspundere disciplinară a judecătorilor, datorită locului și însemnătății lor în viața statală, a responsabilității lor sporite pentru activitatea judiciară.

Din modul specific de tragere la răspundere disciplinară, penală sau civilă al judecătorului nu trebuie să deducem că acesta ar beneficia de unele privilegii. Principiile fundamentale ale răspunderii juridice a persoanelor se mențin în toate, asigurând-se independența, inviolabilitatea și imparțialitatea judecătorilor.

Trebuie să menționăm că în teoria jurisprudenței condițiile răspunderii juridice a judecătorului sunt condiții generale de răspundere, fără vreo deosebire față de alte persoane fizice și juridice. Elementele componenței de infracțiune, necesare pentru atragerea răspunderii juridice, sunt următoarele:

1) relațiile juridice și etice stabilite în societate, asupra cărora sunt îndreptate acțiunile sau inacțiunile magistratului;

2) partea obiectivă - rezultatul propriu-zis al abaterilor (cauzarea pagubelor materiale, morale prin acțiunile sau inacțiunile magistratului);

3) subiectul relațiilor care cad sub incidența abaterilor răspunderii juridice (magistratul numit în ordinea stabilită);

4) partea subiectivă, adică atitudinea subiectului față de cele comise (vinovăția prin formele ei) [4, pag. 97-113].

Anterior, în problema răspunderii judecătorului, fiind antrenate diferite instituții (de stat, obștești, judiciare), publicitatea lăsa mult de dorit. Deși Constituția anunța independența instanțelor judecătorești, domina părerea că judecătorul este independent numai în ședința judiciară examinând o cauză concretă, în rest el nu era inviolabil și nu se bucura de independență, imparțialitate. Persoanele care își mențineau independența și imparțialitatea, erau supuse unor încercări enorme de ordin personal, politic și moral și în cele din urmă ele puteau ceda la aceste presiuni.

Prin adoptarea actualei Constituții a Republicii Moldova s-a proclamat separarea puterilor în stat și colaborarea lor în vederea exercitării prerogativelor ce le revin, creîndu-se un nou sistem al instanțelor judecătorești. Dar în conștiința socială mentalitatea veche are rădăcini puternice, după cum această mentalitate se menține, în egală măsură, și în activitatea judiciară, avînd efect și asupra răspunderii judecătorului [5, pag. 125-126].

Unul din principiile de bază ale răspunderii civile este că orice prejudiciu trebuie reparat.

Legea nr. 544-XII din 20.07.1995 (publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 59-60/664 din 26.10.1995) privind statutul judecătorului stabilește condițiile generale ale răspunderii patrimoniale a statului și judecătorilor pentru erori judiciare(art. 21¹).

Conform art. 21¹ (introdus prin legea nr. 247 din 21.07.06) din legea R.M. privind statutul judecătorului:

„(1) Statul răspunde patrimonial pentru prejudiciile cauzate prin erori judiciare drepturilor și libertăților fundamentale ale omului, garantate de Constituție și de tratatele internaționale la care Republica Moldova este parte.

(2) Pentru repararea prejudiciului, persoana are dreptul să înainteze acțiune numai împotriva statului, reprezentat de Ministerul Finanțelor.

(3) Răspunderea statului nu înlătură răspunderea judecătorilor care și-au exercitat atribuțiile cu rea-credință sau neglijență gravă.

(4) După ce a acoperit prejudiciul în temeiul hotărîrii judecătorești irevocabile, statul poate înainta, în condițiile legii, o acțiune în regres împotriva judecătorului care, cu rea-credință sau din neglijență gravă, a săvîrșit eroarea judiciară cauzatoare de prejudicii.

(5) Dreptul persoanei la repararea prejudiciilor materiale cauzate prin erori judiciare săvîrșite în alte procese decît cele penale poate fi exercitat numai în cazul în care se stabilește, în prealabil, printr-o hotărîre judecătorească definitivă, răspunderea penală a judecătorului pentru o faptă săvîrșită în decursul judecării pricinii și dacă această faptă este de natură să determine o eroare judiciară.

(6) În cazul prevăzut la alin.(4), dacă drepturile și libertățile fundamentale au fost încălcate de un complet compus din mai mulți judecători, acțiunea poate fi intentată tuturor judecătorilor vinovați, care răspund solidar. Acțiunea în regres în privința judecătorului poate fi înaintată numai cu acordul Consiliului Superior al Magistraturii”.

A. Răspunderea statului se întemeiază pe ideea de garanție și de risc al activității, fiind deci o răspundere obiectivă. În baza acestei idei, statul este răspunzător pentru erorile judiciare independent de dovedirea vinovăției magistratului, statul fiind cel obligat să asigure toate condițiile pentru evitarea erorilor judiciare și tot el este cel răspunzător pentru alegerea și pentru numirea judecătorilor. Răspunderea statului este totuși o formă de răspundere specială, cu reguli specifice și se distinge prin următoarele:

- statul și magistratul nu răspund solidar, iar victima erorii judiciare poate chema în judecată exclusiv statul, fără a avea posibilitatea să se îndrepte direct împotriva judecătorului;

- statul răspund independent de vinovăția magistratului, fără a-l putea chema în garanție pe acesta. O astfel de idee se bazează și pe faptul că, în cazul erorilor judiciare, prin instituția răspunderii patrimoniale a statului trebuie asigurată nu doar protecția victimei, ci și a judecătorului, care nu poate răspunde direct față de victimă în nici o situație [3, pag. 99].

Legiuitorul face distincție între răspunderea patrimonială a statului pentru erorile judiciare comise în procesele penale și erorile judiciare comise în alte procese decît cele penale.

Cazurile și modul de reparare de către stat a prejudiciului cauzat prin erori judiciare, comise în cursul procesului penal, sînt prevăzute de Legea R. M. nr. 1545-XIII, din 25.02.1998, privind modul de reparare a prejudiciului cauzat prin acțiunile ilicite ale organelor de urmărire penală, ale procuraturii și instanțelor judecătorești (publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 50-51/359 din 04.06.1998), la care face trimitere și art. 524 C.proc.pen. al R. M.

În legătură cu această răspundere, se impune respectarea unor condiții specifice:

1. Existența unei acțiuni ilicite (aceasta se identifică cu eroarea judiciară).

Legea definește (art.2 al. 1) noțiunea de „acțiuni ilicite” ca fiind acele acțiuni sau inacțiuni ale organului împuternicit să examineze cazurile cu privire la contravențiile administrative, ale organului de urmărire penală sau ale instanței de judecată,

care exclud vinovăția acestora, al căror caracter ilegal se manifestă prin încălcarea principiului general, potrivit căruia nici o persoană nevinovată nu poate fi trasă la răspundere și nu poate fi judecată (erori) ori fapte ale persoanelor cu funcție de răspundere din organul de urmărire penală sau din instanța de judecată, manifestate prin încălcarea intenționată a normelor procedurale și materiale în timpul procedurii penale sau administrative (infrațiuni).

La art. 3 al. 1 din legea amintită sunt stabilite și situațiile în care există acțiuni ilicite. Astfel, este reparabil prejudiciul material și moral cauzat în urma:

- a) reținerii ilegale, aplicării ilegale a măsurilor preventive sub formă de arest, de declarație de a nu părăsi localitatea sau țara, tragerii ilegale la răspundere penală;
- b) condamnării ilegale, confiscării ilegale a averii, supunerii ilegale la muncă neremunerată în folosul comunității;
- c) efectuării ilegale, în cazul urmăririi penale ori judecării cauzei penale, a percheziției, ridicării, punerii ilegale sub sechestru a averii, eliberării sau suspendării ilegale din lucru (funcție), precum și în urma altor acțiuni de procedură care limitează drepturile persoanelor fizice sau juridice;
- d) supunerii ilegale la arest administrativ, reținerii administrative ilegale sau aplicării ilegale a amenzii administrative de către instanța de judecată;
- e) efectuării măsurilor operative de investigații cu încălcarea prevederilor legislației;
- f) ridicării ilegale a documentelor contabile, a altor documente, a banilor, a ștampilelor, precum și în urma blocării conturilor bancare [2, pag. 699-700].

Prejudiciul cauzat prin asemenea acțiuni nu se repară de către stat în cazul împăcării bănuțului, învinutului, inculpatului cu partea vătămată, precum și în cazul în care persoana, în procesul urmăririi penale sau cercetării judecătorești, împiedică, prin autodenunț, stabilirea adevărului.

2. Existența a unui act de reabilitare sau a unui act prin care s-a constatat ilegalitatea acțiunilor organelor judiciare (expres arătate în articolul 6 al Legii). Un asemenea act există în cazul: rămânerii definitive și irevocabile a sentinței de achitare; scoaterii persoanei de sub urmărire penală sau încetării urmăririi penale pe temeiuri de reabilitare; adoptării de către instanța judecătorească a hotărârii cu privire la anularea arestului administrativ în legătură cu reabilitarea persoanei fizice; adoptării, de către judecătorul de instrucție, în condițiile art. 313 alin. (5) din C.proc.pen. al R. M. în privința persoanei achitate sau scoase de sub urmărire penală, a încheierii privind înfăptuirea, în timpul procesului penal, a măsurilor operative de investigații cu încălcarea prevederilor legislației.

3. Prejudiciul cauzat se repară integral, indiferent de culpa persoanelor cu funcții de răspundere din organele de urmărire penală sau din instanțele judecătorești.

4. Cauzele cu privire la repararea prejudiciului material și moral se examinează în conformitate cu normele de procedură civilă în vigoare (art. 5 al. 1 din lege).

Pentru *alte procese decât cele penale*, răspunderea patrimonială a statului este reglementată de art. 21¹ al. 5 al Legii privind statutul judecătorului. Și pentru aceasta există condiții specifice:

1) Existența unei erori judiciare. Deoarece legea nu stabilește situațiile în care există eroare judiciară, vom aprecia că o asemenea eroare există ori de câte ori instanța pronunță o hotărâre greșită în fond, cele stabilite de instanță fiind contrare realității, cu condiția ca acea hotărâre definitivă să fie desființată ca urmare a exercitării căilor de atac prevăzute de lege.

2) Persoana vătămată are dreptul la repararea pagubei în situațiile în care judecătorul comite, în cursul judecării cauzei, o faptă penală, pentru care a fost condamnat definitiv, dacă acea faptă este de natură să determine o eroare judiciară. În aceeași ordine de idei, al. 3 al art. 19 al Legii privind statutul judecătorului prevede: „Judecătorul nu poate fi tras la răspundere pentru opinia sa exprimată în înfăptuirea justiției și pentru hotărârea pronunțată dacă nu va fi stabilită, prin sentință definitivă, vinovăția lui de abuz criminal”.

3) Această răspundere operează pentru repararea prejudiciilor materiale.

Textului analizat i se pot aduce un șir de critici. Astfel, el limitează răspunderea statului la existența unei condamnări penale a judecătorului. Eroarea judiciară se referă la greșita judecare și soluționare a cauzei pe fond, care poate rezulta inclusiv din săvârșirea unei fapte penale de către judecător, dar nu se limitează la aceasta. A condiționa dreptul persoanei la repararea prejudiciului de existența unei fapte penale comise de judecător, în timpul judecării procesului, înseamnă a restrânge nepermis de mult acest drept și a lăsa posibilitatea ca multe erori judiciare, neimputabile victimei, să fie suportate chiar de aceasta. În plus, sub aspect subiectiv, legea condiționează răspunderea statului de vinovăția judecătorului, ceea ce contravine însuși scopului pentru care a fost reglementată această instituție, fundamentată de ideea de garanție a statului și pe cea de risc al activității, independent de dovada unei vinovății [3, pag. 101-102].

B. În ce privește **răspunderea patrimonială a judecătorului**, aceasta are un caracter subsidiar și se poate angaja numai dacă magistratul a acționat cu rea-credință sau din gravă neglijență, deci numai pentru erorile judiciare săvârșite cu un anumit grad de vinovăție. Condițiile angajării acestei răspunderi sînt:

1) Preexistența unui proces, adică a unei hotărâri definitive în care s-a stabilit răspunderea patrimonială a statului pentru acea eroare judiciară.

2) Fapta care a determinat eroarea judiciară să fi fost comisă de judecător cu rea-credință sau gravă neglijență. Prin urmare, dacă nu există vinovăția magistratului sau acesta a comis eroarea judiciară dintr-o culpă ușoară, el nu va răspunde față de stat.

În ceea ce privește „rea-credință”, este de menționat că legea nu definește această noțiune. Fiind vorba de dovedirea unui element subiectiv, instanța este singura în măsură să stabilească, la judecarea acțiunii, dacă judecătorul a acționat cu rea-credință, plecând de la elemente exterioare, materiale, obiective și de la circumstanțele personale și reale. În ce ne privește, considerăm că reaua-credință constă în faptul că judecătorul, cu bună-știință, față de probele administrate și față de realitatea pe care acestea o dezvăluie, pronunță o hotărâre, știind că aceasta este greșită în fond, știind deci că ceea ce a statuat nu corespunde adevărului. Reaua-credință este, de fapt, o formă a vinovăției sub forma intenției rău-voitoare.

Nici „grava neglijență” nu este definită de lege, tot judecătorului revenindu-i sarcina să aprecieze, în funcție de toate împrejurările cauzei, dacă magistratul a acționat din gravă neglijență. Neglijența este acea formă a vinovăției, mai ușoară decât in-

tenția, adică o vinovăție neintenționată. Judecătorul nu va răspunde decât pentru cea mai gravă formă a neglijenței (culpa lata), spre deosebire de dreptul comun, în care răspunderea civilă delictuală se angajează chiar și pentru cea mai ușoară culpă [3, pag. 104].

Explicațiile de mai sus sunt confirmate și de prevederile al. 1 al art. 17 din Legea R. M. nr. 353-XV din 28.10.2004, cu privire la agentul guvernamental (publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.208-211/932, din 19.11.2004), conform căruia: „Statul are drept de regres împotriva persoanelor a căror activitate, cu intenție sau din culpă gravă, a constituit temei pentru adoptarea hotărârii privind plata obligatorie a sumelor stabilite prin hotărârea Curții sau prin acord de soluționare pe cale amiabilă a cauzei”.

Reaua-credință trebuie dovedită de stat, în calitate de parte a procesului în care se judecă acțiunea în regres împotriva judecătorului.

Acțiunea statului împotriva judecătorului este o acțiune separată în regres. Conform art. 1415 al C.civ.al R.M., răspunderea materială a judecătorului pentru acțiuni ilicite poate surveni doar față de stat și în ordine de regres, în cazul în care vinovăția acestuia este stabilită într-o sentință definitivă de condamnare. Prin urmare, acțiunea în regres poate fi introdusă doar după ce statul a acoperit prejudiciul cauzat în temeiul unei hotărâri judecătorești irevocabile și numai cu acordul Consiliului Superior al Magistraturii.

Deși s-au exprimat opinii în sensul garantării imunității judecătorilor de acțiunile de chemare în judecată [1, pag. 116], considerăm o asemenea stare de lucruri ca fiind acceptabilă. De altfel, răspunderea patrimonială a judecătorului este o excepție și nu o regulă.

Bibliografia

1. Bostan G., Balan P., Gribincea V., Posturusu N., Ulianoschi X., Responsabilitatea judecătorului, în „Evaluarea necesităților sistemului judecătoresc din Republica Moldova”, Rev. „Avocatul Poporului”, Ediție specială, Tipografia Centrală, Chișinău, 2006.
2. Dolea I., Roman D., Vîzdoagă T., Sedlețchi I., Șterbeț V., Rotaru V., Botezetu R., Cerbu A., Ursu S., Erjîu E., Codul de procedură penală, Comentariu, Edit. Cartier juridic, Chișinău, 2005.
3. Petre I., Considerații în legătură cu răspunderea patrimonială a statului și a judecătorilor și procurorilor pentru erori judiciare, în lumina dispozițiilor constituționale și legale, în Rev. „Dreptul”, nr.9/2005.
4. Pop V., Răspunderea disciplinară a magistraților, în „Studiu de Drept Românesc”, nr.1-2, 1996.
5. Popovici T., Unele aspecte ale eticii judiciare și responsabilitatea judecătorului în R. Moldova, Editura Garuda-Art, Chișinău, 2000.

ACTUALITATEA DEMERSULUI ECONOMIC GLOBAL

Lucian SĂCĂLEAN, asist. univ. drd.

Universitatea „Petru Maior” Târgu Mureș, România

*And I heard a voice in the midst of the four beasts say,
A measure of wheat for a penny, and three measures of barley for a penny;
and see thou hurt not the oil and the wine.
The Revelation, John the Divine*

Abstract

The politics and economy determined contemporary realities. Economic globalization marked the existence of billions beings of the planet. We are experiencing the direct effect of global bussines today. Is there a response to the crisis, can the global economy offer that response?

Can we talk about global economic recovery, do we need singular solutions or the key of success is a global economic approach?

În 1968 Clubul de la Roma identifica o serie de probleme globale: populație, hrană, resurse, dezvoltare industrială, poluare. Ulterior numărul acestor probleme a crescut exponențial. Ne vedem puși astăzi în fața unor alegeri dificile. Politicul nu poate răspunde în totalitate, economicul a demonstrat clar limitele bunăstării[1] și egoismul statal. Costurile inițiale de peste 2500 dolari pe care fiecare cetățean al acestei planete, bărbat, femeie, copil, îl plătește, grație unor instrumente ale lăcomiei și nesăbuiinței economice impune o altă reflecție a balanței bunăstării mondiale. La fel de adevărat este și faptul că, creșterea interacțiunii globale a salvat literalmente națiuni de la faliment și a generat o bunăstare nesperată și speranță. În ciuda faptului că astăzi am identificat o gamă largă de probleme planetare, populația, hrana, resursele, dezvoltarea și poluarea rămân definitorii în discursul global, iar până în prezent nu avem o viziune comună asupra rezolvării lor.

„Să dăm Cezarului ce este al Cezarului”, expresia care caracterizează civilizația creștină de 2000 de ani, pare să fie mai actuală ca oricând, deși, după toate aparențele nu numai că dăm Cezarului partea cea mai importantă a vieții noastre, dar nu ne mulțumim cu atât, bucurându-ne sau înfrunptându-ne din toate tentațiile unui „prezent decadent” dar atât de strălucitor și promițător. Economia a jucat rolul de primă voce în ceea ce numim azi globalizare, a expandat granițele naționale, a creat conexiuni prietenii și interese comune, a combinat rolurile jucate de state și indivizi până la redefinirea relațiilor existente.

Potrivit lui Immanuel Wallerstein[2] în secolul XX “sistemul mondial și-a atins limitele geografice, prin extinderea piețelor capitaliste și a sistemului de stat către toate regiunile lumii. Sistemul este în pericol de a ajunge într-un punct critic dat fiind faptul că declinul economic nu mai poate fi stopat prin exploatarea piețelor/extinderea spre piețe noi, prin urmare „globalizarea capitalistă” va dispărea în cazul în care tranziția haotică nu va conduce la configurarea unei lumi democratice”. Se prefigurează astfel o nouă etapă în care importanța actorilor va fi tot mai mult determinată de puterea pieței și nu de alte aspecte ale puterii clasice. Ierarhiile se pot oare schimba atât de ușor? Sau cei care până ieri erau cei care produceau bogăție se vor alinia acestei tendințe, înțelegând importanță celui care are puterea de a cheltui bogăția?

Globalizarea poate fi așadar înțeleasă ca și ansamblu de procese ce definesc relațiile de integrare la nivel mondial în toate sferile socio-economico-politice, al interdependenței transcontinentale, și reorganizarea tuturor acestor interacțiuni în

rețele sau fluxuri interregionale sau transcontinentale. Prin urmare nu o mai putem înțelege strict prin prisma economicului așa cum, spre exemplu, George Soros, o înțelege „globalizarea reprezintă mișcarea liberă a capitalului însoțită de dominația crescândă a piețelor financiare globale și a corporațiilor multinaționale asupra economiilor naționale”[3], sau să ne reducem la ceea ce Antony Giddens oferea ca și definiție conținând elemente preponderent sociologice: „globalizarea poate fi definită – spune el – ca intensificarea relațiilor sociale în lumea întreagă, care leagă într-o asemenea măsură localități îndepărtate, încât evenimente care au loc pe plan local sunt privite prin prisma altora similare, petrecute la multe mile depărtare și invers”[4]. Teza potrivit căreia globalizarea, înțeleasă prin prisma unui determinism tehnologic și generalizarea unor măsuri de politică economică (fara a ține cont de circumstanțe) rezolvă problemele omenirii, simplifică și subestimează realitatea[5].

Comerțul, finanțele, transportul, producția, serviciile, capitalul, sunt părți ale unui întreg ce nu mai ține de granițele fizice ale statelor sau continentelor. Alvin Toffler, în „Al treilea val”, predicționa multe din evenimentele socio politice ale zilelor noastre. Dacă în ceea ce privește ordinea politică a noii lumi nu vom insista în acest moment, Toffler intuia corect evenimentele economice ce urmau să marcheze istoria umanității. Trecerea de la economia de tip industrial, considerată ca fiind de tipul al II-lea la economia postindustrială (al treilea val) era văzută în mod diferit ca timing pentru națiunile lumii. Acest salt era însă esențial în instaurarea unui nou principiu ordonator, iar avantajele sale erau văzute ca fiind serviciile personalizate în funcție de nevoile specifice fiecăruia dintre noi. S-ar putea spune că nu suntem foarte departe de acel moment, chiar dacă vor exista multe domenii unde fenomenul de masă va continua să existe, fiind mult mai avantajos companiilor aflate în acest moment pe piață. Evident și serviciile personalizate devin mai accesibile cu trecerea timpului, ele nemaifiind neapărat un atribut al elitei financiare.

În lumea francofonă[6] globalizarea este considerată un moment în cadrul procesului de mondializare, iar *actorul principal* îl reprezintă *firma*, de preferință una multinațională.

Oligopolul mondial a fost definit de mulți ca fiind concentrarea capitalurilor la nivelul Triadei (SUA, UE, Japonia).

O caracteristică importantă a globalizării o constituie *integrarea* în calitatea de componentă a unei duble mișcări de polarizare: pe plan intern (șomaj) și internațional (ecart între țările din inima oligopolului internațional și cele de la periferie – “state care nu mai prezintă interes, nici economic și nici strategic (...) proces de marginalizare, de demarcație între țările democratice bogate și zonele sărăciei incapabile de a se mai înscrie în ritmurile productivității mondiale și de a mai demara acțiuni competitive”.

Globalizarea creează presiuni intense în sfera afacerilor, și pentru multe companii, supraviețuirea și prosperarea pe piața mondială a devenit o forță strategică motrice extrem de importantă în explozia fuziunilor și achizițiilor transnaționale (F&A), potrivit Raportului Mondial de Investiții 2000 (World Investment Report): Fuziunile, Achizițiile Transnaționale și Dezvoltarea (Cross-border Mergers and Acquisitions and Development)[7]. Dar nu numai instituțiile private sunt cele care beneficiază de oportunitățile pieței. Companii de stat europene au intrat și ele în această competiție profitând de deschiderile de pe piața central și est europeană în domenii considerate altădată ca fiind strategice de către statul național.

Economia actuală are nevoie de trei elemente pentru a funcționa: cererea, oferta și intermediarii. Spațiul de acțiune s-a mutat din cel fizic în cel virtual, asigurând astfel o condiție esențială în jocul economic global: accesibilitatea informației.

Internaționalizarea firmelor și capitalurilor a făcut dificilă apartenența la un anumit stat a marilor firme. Acestea și-au dezvoltat filialele din străinătate ca urmare a investițiilor Triadei (SUA, Japonia, UE). Substituirea importurilor, considerată în anii 60-70 ca o opțiune de consolidare a independenței economice, a fost înlocuită de o legătură din ce în ce mai puternică cu economia globală, prin opțiunile ce țin de export.

Creșterea comerțului internațional, superioară creșterii producțiilor naționale, internaționalizarea piețelor financiare, creșterea influenței marilor companii asupra administrațiilor, omogenizarea stilurilor de viață sunt câteva dintre caracteristicile globalizării economice.

Anii '90 au însemnat o deschidere globală pentru firme, aflate acum în postura de a-și optimiza profiturile pe un teritoriu mult mai vast. Țările ex-comuniste trebuiau doar să dea dovadă de suicientă deschidere și stabilitate pentru a beneficia de investiții importante. China a reușit la timp să promoveze măsuri ce îi asigură potențial o interconectivitate ridicată dar și o securitate economică mai mare decât în cazul fostelor țări socialiste.

Statul națiune este nevoit să se descentralizeze, asistăm astfel la o regionalizare și/sau descentralizare în domenii precum educația, infrastructura, integrarea șomerilor șamd[8]. Regulile de joc devin unele internaționalizate, actorii statali fie punând de acord legislația fie adoptând pur și simplu aceste prevederi. Actorii sistemului economic, firmele mondiale s-au constituit majoritatea ca firme naționale, concentrând pentru început capitalul și abia ulterior exportând-ul. În această etapă este posibil ca forța sau slăbiciunile economiei lor de proveniență să se reflecte global[9].

Reținem așadar ca principali factori economici ai globalizării:

- Liberalizarea comerțului cu servicii în special în domeniul telecomunicațiilor, asigurărilor și bancar, a constituit tendința dominantă a anilor '70 în SUA, fiind continuată în anii '80 în Marea Britanie și ulterior în Uniunea Europeană și Japonia. Tendința continuă și în prezent, incluzând și țările Europei Centrale și de Est, printre care și România.
- Liberalizarea piețelor de capital ca urmare a eliminării treptate a obstacolelor impuse circulației devizelor și a capitalului, reprezintă un pas favorabil în vederea formării unor piețe financiare globale. Această mobilitate a capitalului reduce riscul repatrierii capitalului în special în cazul companiilor transnaționale și înregistrează, totodată, o reducere a costurilor în condiții normale.
- Liberalizarea investițiilor străine directe expansiunea investițiilor străine directe eare drept cauze menținerea disparităților dintre diferitele grupuri de state d.p.d.v. al dezvoltării economice sau al stadiului de implementare a reformelor; transferul de tehnologie, producția internațională, creșterea numărului de fuziuni și achiziții, formarea de parteneriate strategice și stimularea exporturilor.

Evoluția este vizibilă și la nivelul producătorilor de bunuri sau ofertanților de servicii, printre cele mai răspândite forme cu avantaje și dezavantaje putând aminti[10]:

Ø **Subcontractarea** duce la reducerea costurilor salarizării și transportului, crearea unei oferte flexibile și stabile. Subcontractorii provin din țările dezvoltate și în curs de dezvoltare (pentru anumite produse);

Ø Licențele de fabricație sunt utilizate de firmele mari și mici care dispun de mijloacele necesare pentru realizarea unor investiții importante. „Adeseori, unele firme preferă să licențieze concurenților lor tehnologii avansate la prețuri ridicate, deoarece nu pot să-și creeze, pentru moment, un mare număr de unități productive. În plus, doresc să obțină un beneficiu rapid de pe urma inovațiilor lor”.

Ø Franciza constituie un ansamblu de drepturi de proprietate industrială și intelectuală privind producerea și comercializarea, într-un anumit spațiu, a unor bunuri care au fost lansate anterior cu succes pe alte piețe;

Ø Contractul de gestiune este un mod de internaționalizare a producției, prin intermediul căruia poate fi combinat capitalul local cu know-how-ul străin. Formula a dat rezultate pozitive mai ales în țările în care legislația prevede ca majoritatea acțiunilor să fie deținute de agenții economici autohtoni sau acolo unde internaționalizarea unui produs necesită o infrastructură deosebită;

Ø Agenții importatori și distribuitori înlesnesc lansarea unui produs pe piață sau menținerea unui contract pe termen lung între producători și consumatori după ce produsul este cunoscut pe piață (vezi Coca-Cola).

Un aspect extrem de important este faptul că în general grupurile cu rol integrator sunt unități deschise noilor membrii, în condiții stabilite pentru fiecare acord în parte. Principalele forme de integrare sunt: zona de liber schimb – națiuni ce decid să elimine restricțiile cantitative și taxele vamale din calea liberei circulații a mărfurilor și bunurilor (NAFTA, AELS); uniunea vamală – grad superior zonei de liber schimb, caracterizată prin eliminarea barierelor vamale interne, promovarea unei politici comerciale comune; piața comună – caracterizată prin libera circulație a mărfurilor, persoanelor, bunurilor sau capitalurilor, armonizarea unor norme; uniunea economică – care în plus se caracterizează prin armonizarea politicilor economice și sociale; uniunea monetară – ce presupune politică monetară unitară și monedă comună; uniunea politică – văzută ca cel mai înalt grad de integrare și fiind caracterizată în plus față de celelalte forme de integrare de cetățenie comună, guvern comun respectiv politică externă și de securitate comune.

Dimensiunea financiară este de asemenea relevantă în procesul globalizării. Extinderea portofoliului de servicii financiare și clienți la scară globală au indicat tendința creării unei piețe planetare a finanțelor. Statele Unite ale Americii au fost motorul principal în acest proces, însă mutațiile financiare au determinat o instabilitate crescută, cu efecte semnificative asupra evoluției economice în zonele de influență.

Piețele sunt interconectate iar evenimentele se răsfâng asupra tuturor actorilor. Investitorul caută cel mai bun randament, așa cum cel care împrumută caută cele mai bune condiții. Deschiderea sau desființarea sistemelor naționale de control al schimburilor a fost un element motor al globalizării financiare. Mișcările internaționale de capital au ca și categorii de operatori băncile, întreprinderile și investitorii instituționali (fonduri de plasament, fonduri de pensii samd). Pe scena globală tranzacțiile financiare sunt capul de afiș în economia profitului. Ele depășesc valoarea comerțului internațional de bunuri și servicii, acest fapt putând volatiliza cu ușurință economia considerate ca fiind stabile. Riscul sistemic a crescut pe piața financiară, economiile naționale fiind puse astăzi în postura din care pârgurile de acțiune și-au pierdut eficiența (vezi crizele determinate de capitalurile speculative).

Un alt aspect al globalizării îl reprezintă schimbările economice fundamentale, referindu-ne la fluxurile de capital pe diverse piețe naționale care au devenit din ce în ce mai greu de controlat de către stat.

Companiile Transnaționale[11], care de cele mai multe ori au interese divergente față de state, determină astfel o serie de presiuni, de la liberalizarea comerțului prin dărâmarea barierelor vamale care permiteau statelor naționale un anumit tip de control, la adoptarea unor politici protecționiste, sau la posibilitatea încheierii de acorduri cu alți actori politici[12].

Între 1950 și 1960, corporațiile au traversat o perioadă de multinaționalizare, starea contemporană de «corporație» începând după 1990 ca o tendință de a forma o economie globală, independentă de presiunile statale, exclusiv bazată pe fluxurile transnaționale private și pe un rol predominant al actorilor globali ca băncile private, instituțiile financiare, companiile transnaționale.

Compania Multinațională este o companie care produce bunuri sau oferă servicii în mai multe țări. O altă definiție spune că o CNM este de obicei o companie mare cu proprietari internaționali și care răspunde controlului internațional al producției. Există mai multe motive pentru care o companie ar putea să decidă să înființeze filiale de producție în străinătate sau să preia o companie străină. Având în vedere distribuția inegală a resurselor naturale la nivelul diferitelor state, un motiv ar putea fi câștigarea controlului asupra materiilor prime care se găsesc din abundență în respectiva zonă. Câștigând controlul asupra materiilor lor prime, o firmă poate depăși barierele de intrare, în vreme ce altele nu.

Avantajele costului poate constitui un alt motiv. Compania poate fi de părere că este mai eficient din punct de vedere al costului să furnizeze pe o piață locală produsele realizate pe plan local. Sunt multe exemple de companii care și-au stabilit sedii în străinătate pentru a profita de mâna ieftină de lucru. O companie multinațională nu părăsește națiunea A pentru națiunea B. Ea se extinde dincolo de barierele naționale, rămânând în țara unde își are sediul central, dar ajunge în numeroase țări receptoare. Ceea ce depășește granițele politice este managementul, guvernarea, capacitatea organizațională, a pachetului oferit de firmă.

Rolul actorii economici transnaționali în economia globală a crescut considerabil. Înțelegem prin companii transnaționale[13] actori globali importanți, care influențează într-un grad ridicat scena politică, economică, socială internațională. În fapt companiile multinaționale se transformă în CTN, ca evoluție firească a contextului economic.

Companiile transnaționale exercită un rol esențial[14] în sectoare specifice ale activității economice, precum:

- sectorul bancar și financiar, în care companiile transnaționale își constituie adevărate monopoluri pe sistemul bancar mondial, cu investiții directe străine de 200-300 bilioane; stocurile de investiții străine directe ale acestora au fost estimate ca fiind de aproape 2000 bilioane; primele 100 de bănci dețin peste 4500 agenții, sucursale, filiale, dominând piața financiară cu 75-80%;

- în comerțul internațional, companiile transnaționale își impun produsele lor înalt-competitive pe toate piețele naționale; peste 50% din comerțul global cu bunuri este controlat de ele, ca și manipularea nivelurilor de transfer a prețurilor în comerțul intern al agențiilor, filialelor și sucursalelor aceleiași companii;

- la nivel tehnologic, prin investiții străine directe constituind contribuții la creșterea nivelului tehnologic de dezvoltare a statului-gazdă;

- pe planul dezvoltării economice a statului gazdă, prin contribuția cu resurse financiare, tehnologice, de management, prin crearea de locuri de muncă, prin crearea și dezvoltarea întreprinderilor, sau prin re tehnologizarea și modernizarea întreprinderilor;

- în sectorul serviciilor, în special în cel hotelier, bancar, de călătorii, al industriei de transport, datorită calității de sectoare aducătoare de mare profit al acestora;
- în problemele legate de mediu, prin reducerea emisiilor poluante sau prin influențarea adoptării unor legislații mai puțin restrictive față de investițiile poluante;
- în introducerea unui management modern în statele gazdă, prin pregătirea personalului, prin furnizarea de experiență, prin schimburi între companiile transnaționale și în cadrul agențiilor, sucursalelor și filialelor acestora;
- în domeniul politic, ca o consecință a importanței lor pentru producția și exporturile statului gazdă și al statului de origine al societății-mamă;
- în plan juridic, ca un subiect de drept controversat, considerat de unii autori ca un adevărat subiect de drept internațional dotat cu personalitate juridică internațională, participând la codificarea dreptului transnațional ca parte a dreptului internațional[15] și văzut de alții ca un subiect de drept intern, supus legislației naționale a statului de origine sau al statului-gazdă[16].

Un alt aspect extrem de important vizează domeniul fiscal, posibilitatea controlului asupra finanțelor unei astfel de companii fiind în general redus din partea statului gazdă. Astfel este favorizat transferul unor importante sume de bani rezultate din activitățile comerciale existând chiar riscul disimulării acestora în scopul sustragerii de la plata obligațiilor datorate statului sau atunci când mijloacele financiare nu sunt dobândite pe căi ilicite chiar săvârșirea unor infracțiuni de spălare a banilor.

Prin spălarea internațională a banilor s-au impus costuri considerabile economiei mondiale, având drept consecință și deteriorarea operațiunilor eficiente ale economiilor naționale și, prin promovarea unei politici economice mai proaste, coruperea lentă a pieței financiare, reducerea încrederii publice în sistemul financiar internațional și, ca rezultat reducerea sistemului de creștere a economiei mondiale[17].

Confrunțați cu aceste probleme, factorii politici de decizie ai țării ar fi forțați să-și înăsprescă politica fiscală pentru a încerca să creeze un surplus bugetar care să fie folosit pentru neutralizarea efectelor monetare ale influențelor de capital.

Mai vorbim în aceste condiții despre actualitatea globalizării? Cu siguranță da, în ciuda vocilor antiglobaliste cursa nebună a integrării globale continuă. Întrebarea care se pune este dacă putem discuta despre fenomen în ansamblu, ca generând implicații la diverse nivele și structuri sau vorbim despre o determinare globalistă prin acțiunea diverșilor factori politici, economici, sociali sau de altă natură.

Traversăm o perioadă de criză, istoria nu face decât să confirme acest lucru, dacă e să ne uităm la ceea ce a însemnat Imperiul Roman, sau ulterior imperiile europene. Cine poate oferi soluția? Mediul politic pare să nu reușească decât un spectacol de suprafață, criza politicii manifestându-se acut indiferent că vorbim de state cu tradiție în dezbateră politică sau de state recent intrate în clubul democrațiilor de tip occidental[18]. Mai mult sau mai puțin, statele au resimțit toate fazele acestei crize – criza de identitate, criza de legitimitate, criza de participare, criza de penetrare și criza de distribuire[19]. Există o nouă distribuție a puterii și responsabilității ce poate rezolva criza actuală? Criza politică, criza financiară, criza economică, criza morală sunt doar aspecte ale aceluiași fenomen, rădăcinile lor fiind comune. În contextul în care SUA a reușit exportul crizei financiare interne afectând în special economiile racordate cel mai tare în circuitul global, mai apoi cele secundare și terțiare, decizia politică a putut face diferența între dezastru și tolerabil. New York, Londra, Paris, Tokyo și Hong Kong sunt cele mai globalizate cinci orașe din lume, înregistrând cea mai puternică activitate de business, cel mai înalt grad de globalizare a resurselor umane, dar și schimburile informaționale și culturale cele mai intense, potrivit studiului „Global Cities Index” realizat de compania americană de consultanță în management A.T. Kearney, împreună cu Foreign Policy și The Chicago Council of Global Affairs[20], au fost cele mai afectate din punct de vedere al falimentelor și al somajului din industria financiară, efectele permutându-se mai apoi în faza a doua a crizei, pe măsură ce aceasta se extinde către industrii, spre marile centre industriale. Pentru țări precum România, criza a scos la iveală vulnerabilitățile sistemice, de la deficitul de cont current, dependența de capitalul străin, lipsa poliilor de competitivitate (și ca rezultat al transformării într-o piață de consum) și bineînțeles corupția endemică. În astfel de cazuri sectorul privat nu are cum să răspundă singur provocărilor actuale, indecizia politică precum și nereformarea sistemului bugetar la timp, alături de structura clientelară a comenzilor de stat face aproape imposibilă găsirea unei soluții interne ca răspuns la efectele crizei.

Nu toată lumea a înțeles că asistăm în fapt la două crize. Chiar dacă secvențial am avut de-a face cu o serie de mai multe crize; criza imobiliară, criza băncilor, criza industriei auto, criza produselor financiare structurate, criza economică din SUA, criza economică și cea a piețelor de capital sunt două fenomene separate, având o parte dintre factori comuni dar modul demanifestare fiind diferit. Criza economică își are originea undeva la sfârșitul anului 2006, începutul lui 2007 fiind legată de explozia prețurilor în domeniul imobiliar, în timp ce criza piețelor de capital debutează la începutul anului 2007 pe piața împrumuturilor ipotecare legate de piața produselor financiare structurate. Necesitatea recapitalizării băncilor marchează practice începutul crizei economice, o criză în principal a „lipsei de încredere”.

Liberalizarea conturilor de capital, dezvoltarea noilor instrumente financiare, noua tehnologie digitală au creat piața de capital globală integrată, estimându-se că fluxurile internaționale de capital se aflau față de fluxurile comerciale într-o proporție de 60-1, poate chiar mai mare[21]. Diferența principală între criza economică și cea a piețelor de capital este cea că refacerea economiei necesită coordonarea unui număr important de actori ai sistemului, în timp ce piețele de capital sunt dependente de doar câteva instituții financiare.

Thomas Friedman afirma recent, referindu-se la S.U.A., ca „nu avem nevoie doar de un pachet financiar de salvare, avem nevoie de o salvare morală. Trebuie să restabilim echilibrul de baza dintre pietele noastre, morală și reglementari. Nu vreau să ucid spiritul salbatic de care e nevoie pentru a duce înainte capitalismul, dar nici nu vreau să fiu sfasiat de el. [22]”

Dezechilibrele formate de surplusul și deficitul unora dintre cele mai mari economii au destabilizat întregul sistem, însă principiul comerțului liber nu este o problemă în sine și trebuie neapărat să facă parte din soluția pentru ieșirea din criza[23], aceasta este și atitudinea investitorilor de pe Wall Street care încep să înțeleagă că parcurgem o perioadă de vindecare chiar dacă criza economică e în plină desfășurare. Astăzi Europa nu poate oferi răspunsul complet, naționalismul economic, (de înțeles prin prisma presiunilor socio-politice ale cetățenilor diverselor state europene), comprimarea afacerilor bancare, limitele deschiderii economice, lipsa coerenței proiectului european, sunt doar câteva dintre cauzele acestei incapacități. De unde poate veni salvarea? Din același sistem globalizat care a și agravat și răspândit efectele crizelor. Este necesară existența unui echi-

libru între reglementările guvernamentale și autoreglarea piețelor, regândirea reglementărilor financiare la nivel global, reformarea instituțiilor economice internaționale, adaptarea la jocul economic cu noi actori China, India sau chiar Brazilia, adaptarea pieței la noile condiții, recurgera la strategii de dezvoltare durabilă și nu în ultimul rând protecția individului și reconstrucția încrederii[24]. Astăzi asistăm la nu la un sfârșit ci la o metamorfoză. Depinde de noi cum stabilim regulile, care este produsul finit ce va rezulta și dacă acesta va fi unul diferit de cel care a declanșat prin lăcomie criza globală. Oricum refacerea economică nu mai este în acest moment un demers singular, nici măcar unul de rang regional, răspunsul este unul global.

Bibliografie

1. www.clubofrome.org/docs/limits.rtf
2. Alexandra. Sarcinski, Globalizarea insecurității: factori și modalități de contracarare– București: Editura Universității Naționale de Apărare „Carol I”, 2006, p.9;
3. Soros George, Despre Globalizare”, Polirom, Iași, 2002,p.15
4. Bari Ioan, „Globalizare și probleme globale”, Ed. Economică, București, 2001, p.7
5. Postelnicu Gheoghe. Globalizarea economiei, Editura Economică, București, 2000,p255
6. Dana Pop, Globalizare și teorii ale globalizării, suport de curs, UBB Cluj Napoca, 2005,p23
7. Raportul Mondial de Investiții (The World Investment Report 2000) <http://www.unctad.org>
8. Boyer R., în S.Cordellier, Cuvintele și realitățile,: “Mondializarea dincolo de mituri”, Ed. Trei, București, colecția Ideea Europeană 2001, p.42
9. Postelnicu Gh., Postelnicu C., Globalizarea economiei, Ed. Economică, București, 2000, p.213
10. Dana Pop, op.cit,p. 23,24
11. Philip Hardwick, John Langmead, Bahadur Khan – Introducere în economia politică modernă, Polirom, Iași, 2002, p.245-246;
12. Held David, McGrew Anthony, Goldblatt David, Perraton Jonathan– Transformări globale. Politică, economie și cultură, Polirom, Iași, 2004, p.26;
13. Prin termenul de CT-uri se înțelege categoria companiilor transnaționale, ca tipuri de societăți cu scop lucrativ, având sediile principale de decizie într-un stat, centrul efectiv, real de decizie în alt stat și o mulțime de agenții secundare dispersate pe teritoriul mai multor state, astfel încât este practic, dificil pentru statul a cărui naționalitate o are compania transnațională respectivă de a controla și de aplica legislația sa acestor agenții. În secolul al XXI –lea, CT-urile au devenit adevărate rețele comerciale private având propriile lor reglementări, iar câteva din ele pot fi privite ca adevărate imperii private comerciale.
14. Constantin Moisuc , coord. – “ World Economy”, I, “ Global Problems of the World Economy”, Ed. Fundatiei Romania de Maine , Bucuresti, 2001, p. 200-202
15. Jean Toussez - “ Droit international” , PUF, 1993, p. 197-198
16. François Rigaux – “ Les sociétés transnationales”, in M. Bedjaoui, coord. – “ Droit international, bilan et perspectives”, 1991, p. 138-139.
17. Raportul Națiunilor Unite, Oficiul de Control al Drogurilor și de Prevenire a Crimei. Programul Global contra Spălării banilor – 29 mai 1998 pag.1 și 2
18. Vezi Leonard Binder et al., Crisis and Sequences în Political Developement, Priceton, New Jersey, Princeton University Press, 1971
19. ibidem
20. http://www.foreignpolicy.com/articles/2008/10/15/the_2008_global_cities_index
21. Prof.univ.dr. Nicolae Dănila, Globalizarea și actuala criză economică și financiară, <http://www.artlitera.ro/174/2008/12/acutalitatea/globalizarea-si-actuala-crizaeconomica-si-financiara>
22. Bussines Magazin, nr. 214/2008,<http://m.businessmagazin.ro/>
23. Criza economică, o criză a globalizării? <http://www.bloombiz.ro/finante/-criza-economica-o-criza-a-globalizarii>
24. Peter Benjamin Mandelson, în Criza economică, o criză a globalizării? <http://www.bloombiz.ro/finante/-criza-economica-o-criza-a-globalizarii>.

PRIMIREA UNEI REMUNERAȚII ILICITE PENTRU ÎNDEPLINIREA LUCRĂRILOR LEGATE DE DESERVIREA POPULAȚIEI: ABORDĂRI TEORETICO-NORMATIVE

Serghei GAVAJUC, doctorand
Academia de Poliție „Ștefan cel Mare” a MAI

ABSTRACT

According to the chapter X of the Penal Code of the Republic of Moldova – „Economic Crimes” – art. 256 Penal Code, accuses receiving extortion by workers without liability basis from an enterprise, institution or organization of a payment for the performance of some works or carrying out some services in the trade sphere, public alimentation, transport field, social, municipal, medical services or other, works or services related to service obligations of this worker.

The dangerousness of incriminated deeds are manifested through the peril states which could be provoked by incriminated behavior of the subject for the carrying out in the relations sphere of the services affecting the agents carrying out image and damaging the citizens interests.

În capitolul X C.pen. al Republicii Moldova - „Infrațiuni economice” - art.256 C.pen. se incriminează primirea prin extorcare de către un lucrător fără funcție de răspundere dintr-o întreprindere, instituție sau organizație a unei remunerații pentru îndeplinirea unor lucrări sau pentru prestarea unor servicii în sfera comerțului, alimentației publice, transportului, deservirii sociale, comunale, medicale sau de altă natură, lucrări și servicii ce țin de obligațiile de serviciu ale acestui lucrător.

Pornind de la așezarea acestei incriminări în capitolul „Infrațiuni economice”, ne convingem că legiuitorul arată la comunitatea obiectului ei juridic cu al celorlalte infrațiuni economice - relațiile economice - de producere, de achiziție, de desfacere, creditar-financiare, de impozitare, de prestare de servicii și altele din acest domeniu ocrotite prin norme de drept penal.

Din spectrul acestor relații economice pot fi desprinse acele care constituie obiectul juridic nemijlocit al faptei prevăzute în art.256 C.pen. - relațiile cu privire la prestarea serviciilor în sfera comerțului, alimentației publice, deservirii sociale, comunale, medicale, transport, alte feluri de deservire a populației. Caracterul acestor relații fiind preponderent unul patrimonial, legiuitorul a avut grijă să se respecte cadrul legal în ce privește prestarea de servicii, sancționând comportamentul acelor lucrători fără funcții de răspundere care primesc prin extorcare remunerații ilicite, locotind prin această incriminare și interesele patrimoniale ale cetățenilor.

Periculozitatea faptei incriminate se manifestă prin stările de pericol pe care le poate provoca comportamentul incriminat al subiectului pentru relațiile din sfera de prestare a serviciilor, afectând imaginea agenților care le prestează și prejudiciind interesele cetățenilor.

Infrațiunea de primire a remunerației ilicite prevăzută la art.256 C.pen. este lipsită de un obiect material, remunerarea ilicită constând din bani, alte valori - mijloace, obiecte dobândite în mod ilicit.

Potrivit textului normativ al incriminării expuse în art. 256 C.pen., subiect activ al infrațiunii este „lucrătorul fără funcție de răspundere dintr-o întreprindere, instituție sau organizație”. Din sensul celor arătate putem desprinde că subiect activ al infrațiunii în cauză nu poate fi decât persoana cu funcții de răspundere caracterizată în art.123 C.pen. În sprijinul acestei constatări se exprimă și practica judiciară. Astfel în Hotărârea Plenului Curții Supreme de Justiție nr.6 din 11.03.1996 (cu modificările și completările operate din 10.06.1998 și 20.12.1999) se menționează că nu sunt subiecți ai infrațiunilor săvârșite de persoane cu funcții de răspundere, lucrători ai întreprinderilor, instituțiilor și organizațiilor, indiferent de forma de proprietate care exercită funcții profesionale sau tehnice.

Potrivit cu textul normativ al infrațiunii prevăzute la art.256 C.pen. subiectul activ al acestor fapte nu poate fi asimilat nici cu funcționarul public - persoana care ocupă o funcție de stat remunerată, dispune de ranguri și grade [1].

În vederea conturării cercului de subiecți pasibili de răspundere penală în baza art.256 C.pen. se întreabă dacă se referă la aceștia funcționarii în sensul art.330 C.pen. - subiecți ai faptei de primire a recompensei ilicite? Răspunsul nu poate fi afirmativ din următoarele considerente: potrivit textului normativ al art.330 C.pen. subiect al faptei incriminate în cadrul acestui articol poate fi „un funcționar al autorităților publice, altor instituții, întreprinderi și organizații de stat”, fapt din care reiese că și caracterul obligațiilor de serviciu ale funcționarului este altul (reprezintă o autoritate de stat, publică) în raport cu ale lucrătorului - subiect al infrațiunii din art.256 C.pen. - care sunt de natură comercială, privată.

În legătură cu „întreprinderea, instituția sau organizația” în cadrul căreia își desfășoară activitatea lucrătorul, legiuitorul nu formulează careva cerințe speciale, arătând că poate fi oricare, indiferent de forma de proprietate. Totuși, considerăm că pentru existența infrațiunii în cauză se cere ca, în primul rând, întreprinderea, instituția sau organizația să fie legal constituită [2], iar în al doilea rând, ca lucrătorul să se aple în relații juridice (ordin de angajare, contract de muncă etc.) cu aceasta.

Mai este de arătat că de activitatea întreprinderii, organizației, instituției este condiționat spectrul lucrărilor și serviciilor prestate - de comerț, alimentație publică, deservire socială, comunale, medicale, de transport, etc., legiuitorul nedeterminând limitativ felurile de prestații și în așa mod acceptând un cerc nedefinit de agenți care le practică, la care se pot referi lucrătorii avizați în art.256 C.pen. În acest context, corect a fost încadrată fapta casierului O.A., care a cerut și a primit de la un pasager o remunerație pentru a-i vinde trei bilete de călătorie la tren, dat fiind că potrivit ordinului de angajare la serviciu a casierului, precum și instrucțiunii de serviciu cu cercul atribuțiilor funcției exercitate se conturează calitatea de „personal tehnic” [3, pag. 73].

Potrivit textului normativ al art.256 C.pen. latura obiectivă a infrațiunii constă în primirea prin extorcare a unei remunerații ilicite. Observăm, că în aparență elementul material cuprinde două acțiuni - primirea și extorcarea - care însă constituie o singură acțiune tipică și trebuie tratate ca indispensabile. Legiuitorul prin această infrațiune nu incriminează însăși faptul de primire de bani sau alte valori de către făptuitor, chiar și atunci când acestea nu i se cuvin acestuia, îi sunt date peste costul serviciului acordat, dar condiționează existența infrațiunii de extorcarea acestei remunerații.

Astfel, acțiunea de primire înseamnă a lua în posesie un bun, care se înmânează, ori a încasa o sumă de bani. Acțiunea de primire trebuie să fie precedată de extorcarea bunului, banilor de către făptuitor. Extorcarea de bunuri sau bani în calitate de remunerație ilicită constă în cererea insistentă a acestora de către făptuitor pentru îndeplinirea unor lucrări, fie pentru prestarea unor servicii în sfera comerțului, alimentației publice, deservirii sociale, comunale, medicale, transportului sau de altă natură, lucrări și servicii ce țin de obligațiile de serviciu ale acestui lucrător.

Este de arătat că extorcarea în sensul art.256 C.pen. are o accepțiune mai restrânsă în raport cu extorcarea bunurilor sau serviciilor ca formă agravantă a coruperii pasive incriminate în alin.2, lit.c), art.324 C.pen. În acest context, noțiunea de extorcare, aplicabilă stricto sensu infrațiunilor de corupție, se regăsește în Hotărârea Plenului Curții Supreme de Justiție a Republicii Moldova Cu privire la aplicarea legislației referitoare la răspunderea penală pentru mituire, nr.6 din 11.03.1996, potrivit căreia “Extorcarea de bunuri sau servicii enumerate la alin.(2) art.324 C.pen. constă în cererea ei de către persoana cu funcții de răspundere sub amenințarea săvârșirii acțiunilor care vor cauza prejudiciu intereselor legale ale mituitorului, sau punerea intenționată a ultimului în așa condiții care îl impun să dea mită în scopul prevenirii consecințelor nefaste pentru interesele sale legale”.

În sensul acestei hotărâri, prin interese ale corupătorului, în cazul infrațiunilor de corupție, urmează a fi înțelese numai interesele legale, ocrotite de lege. Deci, cererea de către o persoană cu funcție de răspundere a recompensei pentru satisfacerea intereselor ilegale ale corupătorului nu poate fi considerată drept extorcare de bunuri sau servicii. Totodată, potrivit Hotărârii, ne vom afla în prezența extorcării numai atunci când cererea de corupere a persoanei cu funcție de răspundere a fost însoțită de amenințarea cu săvârșirea acțiunilor care vor cauza prejudiciu intereselor legale ale corupătorului.

Privitor la noțiunea de “extorcare a mitei” definită în Hotărârea Plenului CSJ, în literatura de specialitate sa invocat că nu este întemeiată, opinie exprimată de autorii manualului “Drept penal. Partea specială” S.Brânză, X.Ulianovschi ș.a [4, pag. 631]. Divizarea intereselor corupătorului în legale și ilegale, potrivit autorilor nominalizați, iese în afara conținutului extorcării bunurilor și serviciilor, și nu reprezintă un semn constitutiv al ei.

Este cunoscut faptul că unele și aceleași cuvinte, noțiuni, întrebuițate în cadrul unuia și aceluiași act normativ, trebuie să dispună de același conținut și, respectiv, să fie interpretate la fel. Conform Dicționarului explicativ al limbii române, “a

extorca” înseamnă “a obține un lucru de la cineva prin amenințări, violență șantaj etc.”, adică, în context, extorcarea bunurilor și serviciilor ar putea fi înfăptuită și prin șantaj.

În legătură cu aceasta din urmă ipoteză, considerăm că nu pot fi contrapuse noțiunea de “șantaj”, care este definită de lege, cu noțiunea de “extorcere a bunurilor și serviciilor”, care, în mod descriptiv, nu este prevăzută de lege. Art.189 din C.pen. prevede răspunderea pentru “cererea de a transmite bunurile proprietarului, posesorului sau deținătorului ori dreptul asupra acestora sau de a săvârși alte acțiuni cu caracter patrimonial, amenințând cu violență persoana, rudele sau apropiații acesteia, cu răspândirea unor știri defăimătoare despre ele, cu deteriorarea sau cu distrugerea bunurilor proprietarului, posesorului, deținătorului, ori cu răpirea proprietarului, posesorului, deținătorului, a rudelor sau apropiaților acestora”.

Astfel, sunt diferențiate și lărgite metodele de influențare asupra victimei, unele dintre ele sunt chiar prevăzute în calitate de circumstanțe agravante ale șantajului, precum ar fi șantajul însoțit de amenințarea cu moartea ori cu pricinuirea de leziuni corporale garve sau însoțit de acte de violență nepericuloase pentru viață și sănătate, sau însoțit de deteriorarea și nimicirea bunurilor. Putem, deci, emite concluzia că dobândirea prin șantaj a bunurilor constituie constrângerea persoanei prin diverse metode de a transmite făptuitorului bunurile străine pentru primul. Prin extorcarea bunurilor și serviciilor, de asemenea, se va înțelege constrângerea de către o persoană cu funcție de răspundere a unei alte persoane de a-i oferi primei o remunerație ilegală.

Așadar, în raport cu extorcarea, în cazul infracțiunilor de corupție, concluzionăm, că stabilirea conținutului extorcării bunurilor și serviciilor trebuie să fie determinată în strictă corelație numai cu acțiunile persoanei cu funcție de răspundere, iar în situația infracțiunii prevăzute la art.256 C.pen. extorcarea remunerației urmează a fi tratată prin prisma îndeplinirii lucrărilor, prestării serviciilor ce țin de obligațiile de serviciu ale lucrătorului fără funcție de răspundere.

Primirea prin extorcere a remunerației se realizează numai ca urmare a cedării cererii insistente, pretențiilor susținute din partea făptuitorului și înmânării, transmiterii banilor, bunurilor necuvenite, ca acțiune corelativă; simpla pretindere sau acceptare a remunerației nu va constitui infracțiune prevăzută la art.256 C.pen.

A accepta promisiunea unei remunerații înseamnă a o consimți, a aproba, a fi de acord cu această promisiune [5, pag. 20]. Se înțelege că, în acest caz, inițiativa va aparține celui care dă remunerația, iar lucrătorul fără funcție de răspundere, fiind pus în fața promisiunii, o acceptă, acțiune care nu cade însă sub incidența art.256.C.pen.

A pretinde înseamnă a cere ceva în mod stăruitor, a formula o anumită pretenție să i se dea [5, pag. 267] ceva; pretinderea se poate realiza prin cuvinte, gesturi, etc.; în caz de pretindere, inițiativa aparține întotdeauna făptuitorului, adică lucrătorului fără funcție de răspundere, dar elementul obiectiv al infracțiunii vizate în art.256 C.pen. în această situație nu va realizat.

Situație în care, cererea în mod stăruitor a unei remunerații ce nu i se cuvine de către lucrătorul fără funcție de răspundere pentru serviciul prestat, ce ține de obligațiile de serviciu ale acestuia, va fi urmată de înmînarea sumei de bani pretinse, ne vom afla în prezența faptei incriminate în art.256 C.pen.

Privitor la caracterul ilicit al remunerației, în viziunea noastră el nu este determinat de faptul că remunerația nu i se cuvine făptuitorului în mod legal, ori că a fost primită peste ceea ce i se cuvenea, potrivit cu costul prestației, cum are loc, spre exemplu, în cazul primirii de către funcționar a recompensei ilicite - art.330 C.pen.

În sprijinul punctului de vedere exprimat se arată și practica cotidiană avută privind prestarea diferitor servicii, în sensul, când consumatorii benevol oferă diferite remunerații în bani, cadouri, alte bunuri lucrătorilor care le-au acordat serviciul, făcând acest lucru, de regulă, pentru a-și exprima mulțumirea și gratitudinea lor în legătură cu calitatea prestației, atitudinea lucrătorului etc.

De aceea ilicitul remunerației, credem că este legat de modul de obținere a acesteia extorcarea, lipsa căreia plasează fapta de primire a remunerației printre cele legale, și atunci despre infracțiunea prevăzută la art.256 C.pen. nu mai putem vorbi.

Potrivit textului normativ al incriminării din art.256 C.pen. pentru existența infracțiunii se impun și două condiții prealabile.

O primă condiție prealabilă constă în aceea că primirea unei remunerații ilicite prin extorcere să fie pentru îndeplinirea unei lucrări, fie pentru prestarea unui serviciu în sfera comerțului, alimentației publice, deservirii sociale, comunale, medicale, transport etc. Legiuitorul nu determină caracterul acestor lucrări sau servicii, sunt ele contra plată ori gratuite, pe bază de contract sau fără, lăsând aceste momente în afara sferei de incriminare.

La fel pentru existența infracțiunii în cauză nu are semnificație nici faptul când se realizează primirea remunerației ilicite, după îndeplinirea lucrării sau prestării serviciului, sau până la executarea acestora, precum nu are importanță nici limita minimă a remunerației. Totodată, potrivit normei de incriminare, atunci când mărirea remunerației ilicite este de până la 500 unități convenționale fapta urmează a fi încadrată în baza art.256 alin.(1) C.pen.

A doua condiție prealabilă presupune ca lucrarea îndeplinită sau serviciul acordat să se refere la sfera obligațiilor de serviciu ale făptuitorului.

La determinarea obligațiilor de serviciu ale făptuitorului în sensul infracțiunii date considerăm aplicabile aceleași criterii și reguli care au fost expuse în cadrul infracțiunilor de corupere pasivă (art.324 C.pen.) și primirea de către funcționar a recompensei ilicite (art.330 C.pen.). Totuși, ținând cont de spectrul și caracterul destul de amplu al prestațiilor, de diversitatea tipurilor de întreprinderi, instituții și organizații ce acordă aceste servicii, la clarificarea obligațiilor de serviciu ale unui sau altui lucrător, trebuie pornit de la cadrul legal privind activitatea întreprinderii, a organizației în cauză - actul de înregistrare de stat, contractul (decizia) de constituire, statutul acesteia - și de finalizat cu actele care se referă nemijlocit la activitatea lucrătorului - ordinul de angajare la lucru, contractul de muncă, instrucțiunea de serviciu, alte documente de ordin interior care stabilesc obligațiile de serviciu concrete ale acestor categorii de lucrători.

Conținutul constitutiv al infracțiunii fiind unul formal, infracțiunea se consideră consumată din momentul când s-a realizat acțiunea tipică - primirea remunerației ilicite prin extorcere - nefiind necesară producerea vre-unui rezultat.

Infracțiunea de primire a unei remunerații ilicite pentru îndeplinirea lucrărilor legate de deservirea populației în varianta agravantă – art.256 alin.(2) C.pen. – constituie aceeași faptă săvârșită:

- b) de două sau mai multe persoane;
- c) în proporții mari.

Infrațiunea de primire a unei remunerații ilicite pentru îndeplinirea lucrărilor legate de deservirea populației se consideră săvârșită de două sau mai multe persoane în situația în care, la săvârșirea infracțiunii, potrivit unei înțelegeri prealabile, participă două sau mai multe persoane, în calitate de coautori.

În proporții mari se consideră remunerația ilicită în cazul când fiind evaluată în bani depășește suma de 2500 unități convenționale de amendă (proporțiile mari se stabilesc conform prevederilor art.126 C.pen.).

Urmarea imediată în cazul infracțiunii de primire a unei remunerații ilicite pentru îndeplinirea lucrărilor legate de deservirea populației constă în producerea unei stări de pericol atât pentru prestatorii de servicii cât și pentru consumatorii acestora. Legea penală nu condiționează existența infracțiunii de producerea vre-unui rezultat determinat.

Evident, între fapta de primire prin extorcare a unei remunerații ilicite și starea de pericol creată pentru relațiile de prestare de servicii există un raport de cauzalitate.

Infrațiunea expusă în art.256 C.pen. nu poate fi săvârșită decât cu intenție directă. Făptuitorul acționând cu voință, nu pur și simplu primește o remunerație oferită de cineva, dar știind că aceasta nu i se cuvine potrivit legii, având reprezentarea stării de pericol create, o pretinde, o cere cu insistența - deci, o extorchează - realizând astfel scopul său urmărit - obținerea într-un mod ilicit a unui profit.

Primirea remunerației ilicite prin extorcare - art. 256 C. pen. - este infracțiune de acțiune instantanee (conținut constitutiv formal), ceea ce înseamnă că ea se consumă din momentul săvârșirii acțiunii incriminate, adică odată cu primirea remunerației sau chiar și numai a unei părți din ea.

Infrațiunea în cauză are numai o singură modalitate normativă - primirea unei remunerații ilicite prin extorcare - și diferite modalități faptice determinate de împrejurările infracțiunii, de caracterul prestației, de mijloacele și metoda de extorcare etc.

Varianta-tip a infracțiunii - fapta incriminată în art.256 alin.(1) C.pen - se pedepsește cu o amendă în mărime de până la 200 unități convenționale sau cu muncă neremunerată în folosul comunității de la 120 la 180 de ore, iar în forma agravată - fapta prevăzută în art.256 alin.(2) C.pen. - se pedepsește cu amendă în mărime de la 200 la 400 unități convenționale sau cu muncă neremunerată în folosul comunității de la 180 la 240 de ore, sau cu închisoare de până la 2 ani.

Bibliografie

1. Legea Republicii Moldova privind serviciul public din 04.05.1995 art. 1.
2. Legea Republicii Moldova cu privire la antreprenoriat și întreprinderi din 03.01.1992, cu modificările și completările operate și Legea Republicii Moldova cu privire la înregistrarea de stat a întreprinderilor și organizațiilor din 05.10.2000.
3. C.Gurschi, V.Gurin. V.Cușnir, M.Avram, Jurisprudența privind infracțiunile de corupție, Chișinău, 2003.
4. S.Brânză, X.Ulianovschi ș.a., Drept Penal. Partea Specială. Vol.II, ed. Cartier, Chișinău, 2005.
5. Dicționarul limbii române moderne. Ed. Academiei române, București, 1958.

REFLECȚII PRIVIND PARTICULARITĂȚILE REFORMEI SITEMULUI DE ASIGURĂRI SOCIALE

Ina ODINOKAIA, lector universitar, Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

ABSTRACT

Social insurance is any government-sponsored program with the following four characteristics: the benefits, eligibility requirements and other aspects of the program are defined by statute; explicit provision is made to account for the income and expenses; it is funded by taxes or premiums paid by (or on behalf of) participants (although additional sources of funding may be provided as well); the program serves a defined population, and participation is either compulsory or the program is heavily enough subsidized that most eligible individuals choose to participate. Social insurance has also been defined as a program where risks are transferred to and pooled by an organization, often governmental, that is legally required to provide certain benefits.

This article represents the scientific analysis of national system of social insurance in which its characteristics and feature have been revealed and analyzed.

Protecția socială a individului unei țări, este una dintre cele mai importante faze de celalalte politici, fiind un rezultat al gradului de dezvoltare și civilizație a acesteia. Formele prin care acest sistem de protecție este pus în aplicare depind de un ansamblu de factori, dintre care cei mai importanți pot fi: nivelul de dezvoltare economică și socială; natura programelor îndreptate spre latura socială; necesarul resurselor umane în economie; caracteristicile și tradițiile; vârstele de pensionare; raportarea fazei de boală; serviciile medicale și nu în ultimul rând nivelul beneficiilor.

O trăsătură caracteristică și străveche a omului constă în grija de a economisi o parte din resursele sale materiale în scopul depășirii anumitor evenimente calificate drept riscuri sociale, cum ar fi boala, maternitatea, invaliditatea, bătrânețea, accidentele de muncă, bolile profesionale, șomajul, ș.a.

Dacă măsurile de prevenire se realizează în mod independent, prin mijloace proprii, asigurarea materială constituie un fapt personal, fără semnificație juridică. Dimpotrivă, dacă măsurile menționate se desfășoară prin intermediul unor structuri organizatorice constituite în cadrul colectivității, atunci se poate vorbi despre asigurări sociale, iar acestea se prezintă ca o instituție juridică ori de câte ori implică existența unor relații sociale reglementate prin norme de drept[1].

Studiul care-l vi-l prezentăm este axat pe cercetarea asigurărilor sociale în calitate de instituție a dreptului protecției sociale, în urma căruia ne propunem să conturăm o definiție proprie și să reliefăm particularitățile acestora.

Etimologic termenul asigurare își trage sorgintea de la cuvântul francez assurance ceea ce desemnează încredere, garanție, siguranță. Raportat sistemului de protecție socială acest termen capătă calificativul „social”, devenind asigurare socială (fr. assurance sociale; engl. social insurance).

Atributul „social” din expresia asigurări sociale corespunde, în primul rând, faptului că fondurile bănești de asigurări sociale se constituie prin plăți sau contribuții bănești nu numai ale salariaților care primesc ajutoarele bănești de acest fel, ci și ale altor subiecți de drept și anume ale patronilor și ale statului. De altă parte, categoria ajutoarelor bănești de asigurări sociale

a fost extinsă cu motivația „socială” și cuprinde indemnizații pentru prevenirea îmbolnăvirilor, pensii pentru incapacitate temporară de muncă, pensii pentru depășirea anumitor vârste și alte ajutoare cu motivația socială.

Definirea legală a conceptului este enunțată în art.1 din *Legea privind sistemul public de asigurări sociale*, care prin *asigurări sociale* determină „sistemul de protecție socială a persoanelor asigurate, constând în acordarea de indemnizații, ajutoare, pensii, de prestații pentru prevenirea îmbolnăvirilor și recuperarea capacității de muncă și de alte prestații” [2].

Examinând definiția conceptului „asigurări sociale” în diferite dicționare, putem evidenția următoarele înțelesuri:

Conform *Dicționarului explicativ al limbii române*, prin *asigurările sociale* se înțelege forma de ocrotire a persoanelor încadrate, constând în acordarea de ajutoare materiale și asistență medicală în caz de boală, în trimiterea la odihnă sau tratament[3].

Potrivit *Dicționarului Merriam-Webster - asigurările sociale* constituie „protecția persoanei împotriva riscurilor economice, precum șomajul, bătrânețea sau incapacitatea, unde apar în calitate de subiecte statul, angajatorii și angajații” [4].

În *Dicționarul complet al economiei de piață, asigurarea socială* este definită drept „o parte a relațiilor social-economice ce apar în procesul repartizării produsului intern brut prin formarea, repartizarea și utilizarea fondurilor bănești necesare ocrotirii obligatorii a salariaților, pensionarilor și a membrilor familiilor lor.”

Țop D. în *Dicționarul de dreptul securității sociale* desemnează prin *asigurări sociale* „ansamblul normelor obligatorii privind: asigurarea materială de bătrânețe, boală sau accident, persoanelor care sunt subiecte într-un raport de muncă sau a altor categorii de persoane prevăzute de lege sau urmașilor acestora; recuperarea socială și profesională a persoanelor care nu pot lucra, datorită accidentelor sau bolilor profesionale; măsurile pe care angajatorii sunt obligați să le ia cu privire la salariați” [5].

Dicționarele economice rusești, cu unele nuanțări, definesc prin *asigurarea socială* o formă a sistemului de protecție socială, instituită, controlată și garantată de către stat pentru susținerea persoanelor incapabile din fonduri de asigurări sociale[6], iar *Dicționarului de asigurări* drept o totalitate de „norme de ocrotire a muncitorilor și a altor angajați în cazul pierderii capacității de muncă, a pensionarilor și a membrilor lor de familie” [7].

Doctrina juridică propune și ea un șir de definiții a acestui concept, specificând că noțiunea de asigurare se folosește în legătură nu numai cu asigurările sociale, dar și cu asigurările de stat[8], unde elementul comun al ambelor instituții este însăși noțiunea generală de asigurare, care, așa cum s-a arătat, *implică în mod necesar existența a trei elemente: riscul, prima și prestația asigurătorului*[9]. Dar, dincolo de aceste asemănări, cele două instituții se deosebesc prin trăsături fundamentale proprii exprimate în literatura juridică prin mai multe puncte de vedere.

Asigurările sociale sunt definite în doctrină din două puncte de vedere: *economic* și *juridic*.

În *sens economic*, prin asigurări sociale caracterizăm „o verigă importantă a sistemului financiar și de credit, care cuprinde acele relații economice, exprimate în formă bănească, prin mijlocirea cărora se repartizează și se utilizează fondurile bănești necesare ocrotirii personalului muncitor, cooperativelor și membrilor lor de familie în caz de pierdere temporară sau definitivă a capacității de muncă, la bătrânețe și în multe alte cazuri.”[10] „mijlocul de realizare a protecției populației active (în special a salariaților) în caz de pierdere a veniturilor din cauză de șomaj, maternitate, îmbolnăviri, invaliditate, bătrânețe sau decesul asiguratului cu moștenitor dependenți (fără posibilități de a se întreține pe cont propriu) [11]; „unul din mijloacele de garantare, de realizare a drepturilor constituționale ale populației...necesar pentru ocrotirea salariaților, pensionarilor și a membrilor familiilor lor, precum și a altor categorii sociale în cazuri de incapacitate temporară sau permanentă de muncă, conținutul economic al cărora este determinat de natura relațiilor de producție”[12];

Doctrinarii, cu mici deosebiri în formulare, definesc prin *asigurări sociale*, în sens juridic, „ansamblul de norme juridice care reglementează privind: a.) asigurarea materială de bătrânețe, boală sau accident a persoanelor care sunt subiecte într-un raport juridic de muncă sau a altor categorii de persoane prevăzute de lege, precum și a urmașilor acestora; b.) asigurările sociale de sănătate, pe cele privind măsurile pe care unitățile sunt obligate să le ia pentru calificarea și încadrarea în muncă a persoanelor cu handicap, precum și pe cele ce se referă la asigurările de șomaj; c.) structura, funcționarea și atribuțiile organelor înființate în scopul înfăptuirii dreptului la asigurare materială, precum și cele referitoare la constituirea și utilizarea fondurilor bănești necesare; d.) recuperarea socială și profesională a persoanelor care, fiind încadrate în muncă, nu mai pot lucra în meseria sau profesia lor, ca urmare a unor accidente, boli profesionale sau altor boli care produc invaliditate”[13]; „relațiile juridice care se nasc, se modifică și se sting în legătură cu acoperirea unor riscuri sociale ca atare determinate de lege[14], din contul și în conformitate cu salariul fiecărei persoane, din care au fost achitate contribuții la fondurile de asigurări sociale”[15].

Diversitatea schemei de asigurări sociale au generat discuții aprinse în literatura de specialitate referitoare la un model „tip” de asigurare socială. Generalizând aceste contradicții doctrinare, putem observa că teoreticienii au evidențiat două tipuri tradiționale de asigurări: *de tip bismarckian* și *de tip beveridgean*.

Specificul *asigurărilor sociale de tip Bismarck* constă în aceea că ele pun accentul pe fondul de asigurări sociale, care este independent de bugetul de stat, administrarea căruia cade în sarcina mai multor instituții sociale (patronat, guvern și sindicate.), iar mărimea beneficiilor este corelată direct cu cea a contribuțiilor. Această asigurare este deseori controversată și conduce la inegalități și excluziuni sociale datorită existenței primordiale a elementului bazat pe ocuparea deplină.

Asigurările de tip Beveridge presupun acordarea unor beneficii relativ constante întregii populații, fiind finanțate din bugetul public, iar unicul administrator al sistemului este statul, care stabilește atât tipul, cât și nivelul venitului[16].

Raportând aceste două teorii la sistemul actual de asigurări sociale din Republica Moldova, constituit în baza Legii privind sistemul public de asigurări sociale, nr. 489 din 08.07.1999[17] putem constata că acesta este de tip bismarckian, organizându-se și funcționând în baza următoarelor principii: a.) unității, potrivit căreia statul organizează și garantează sistemul public bazat pe aceleași norme de drept; b.) egalității, care asigură tuturor participanților la sistemul public - contribuabili și beneficiari - un tratament nediscriminatoriu în ceea ce privește drepturile și obligațiile prevăzute de lege, c.) solidarității sociale, inter- și intragenerații, conform căreia participanții la sistemul public își asumă conștient și reciproc obligații și beneficiază de dreptul pentru prevenirea, limitarea sau înlăturarea riscurilor sociale; d.) obligativității, potrivit căreia persoanele fizice și juridice au obligația de a participa la sistemul public, iar drepturile de asigurări sociale se exercită corelativ îndeplinirii obligațiilor; e.) contributivității, conform căreia fondurile de asigurări sociale se constituie pe baza contribuțiilor datorate de persoanele fizice și juridice participante la sistemul public, iar drepturile de asigurări sociale se cuvin pe temeiul contribuțiilor

de asigurări sociale plătite; f.) repartiției, potrivit căruia fondurile de asigurări sociale se redistribuie pentru plata obligațiilor ce revin sistemului public; g.) autonomiei, potrivit căruia sistemul public se autoadministrează[18].

Teoreticienii Casian A. și Bușmachi E. evidențiază că sistemul asigurărilor sociale încorporează *asigurarea obligatorie* (de stat; nestatală profesională) și *asigurarea benevolă* (nestatală; nestatală profesională).

Asigurarea obligatorie reflectă relațiile juridico-civile, legate de constituirea și realizarea în temeiul legii a resurselor fondului de asigurări. *Asigurarea benevolă* se deosebește de cea obligatorie prin faptul că relațiile juridico-civile apar datorită manifestării voinței părților: asigurătorul (compania de asigurări) și asiguratul (persoana fizică sau juridică) [19].

În domeniul protecției sociale ne interesează anume asigurările sociale statale, fiindcă cele nestatale sunt reglementate de normele altor ramuri de drept.

În conformitate cu art.4 din lege în sistemul public național, sunt *asigurate obligatoriu*, prin efectul legii:

1. persoana care desfășoară activitate pe bază de contract individual de muncă;
2. persoana care desfășoară activitate în funcție electivă sau este numită la nivelul autorității executive, legislative sau judecătorești, pe durata mandatului, ale cărei drepturi și obligații sunt asimilate, cu cele ale persoanei prevăzute la pct.1);
3. persoana care realizează un venit anual echivalent cu cel puțin 4 salarii medii lunare pe economie și este: asociat unic, comanditar, acționar sau manager în societate comercială cu care nu a încheiat contract individual de muncă; manager cu contract de management; membru al unei asociații familiale; autorizată să desfășoare activitate independentă; angajată în o instituție internațională dacă nu este asiguratul acesteia; membru de cooperativă meșteșugărească; desfășoară activitate în o unitate de cult recunoscută și nu are încheiat contract individual de muncă; a atins vârsta de 16 ani și nu întâmpină restricții în asigurarea obligatorie;
4. persoana care realizează un venit anual echivalent cu cel puțin 3 salarii medii lunare pe economie și are proprietate și/sau este arendaș de terenuri agricole și forestiere; desfășoară activitate agricolă în cadrul gospodăriei țărănești sau activitate privată în domeniul forestier; este membru al unei societăți agricole sau al altor forme de asociere din agricultură;
5. persoana care realizează prin cumul un venit anual echivalent cu cel puțin 4 salarii medii lunare pe economie și se regăsește în două sau în mai multe situații din prezentul articol[20].

Legiuitorul prin art.6 din lege prevede posibilitatea fiecărei persoane neasigurate să-și exteriorizeze voința și să se asigure benevol prin încheierea unui contract individual de asigurări sociale încheiat cu Casa Națională de Asigurări Socială[21].

Fondurile asigurărilor sociale se constituie, în majoritatea țărilor din cotizațiile agenților economici, salariaților și statului, în diferite proporții, precum și din alte surse. În Republica Moldova acest fond poartă denumirea Bugetul Asigurărilor Sociale, veniturile căruia provin din contribuții de asigurări sociale, transferuri din bugetul de stat și din alte venituri (din dobanzi, din majorări de întârziere) [22].

Contribuția de asigurări sociale constituie „sumă datorată în mod obligatoriu de participantul la sistemul public de asigurări sociale”[23] și este achitată de: asigurați; angajatori; persoanele juridice asimilate, angajatorului, la care își desfășoară activitatea persoane în funcții electivă sau sunt numite la nivelul autorității executive, legislative sau judecătorești, pe durata mandatului; persoanele care încheie contract de asigurare; persoanele care își desfășoară activitatea, în bază de contract individual de muncă, la angajatorii care nu sunt înregistrați în calitate de rezidenți în Republica Moldova[24]. Cotele de contribuții de asigurări sociale sunt diferențiate în funcție de condițiile de muncă normale sau speciale fiind aprobate anual, iar suma acestora nu poate fi mai mică decât cea prevăzută de legea bugetului asigurărilor sociale de stat.

Trebuie menționat faptul, că reforma sistemului de pensii în Republica Moldova presupune transferul treptat al obligațiilor de plată a contribuțiilor de la angajatori spre angajați. Anual contribuțiile plătite de către angajatori vor fi diminuate cu un punct procentual, în timp ce contribuțiile individuale ale angajaților vor crește cu un punct procentual pe an. Dacă în anul 2004 contribuția individuală a însumat 1% din salariul calculat și alte recompense, atunci în anul 2005 acestea au ajuns la 2%, 2006 - 3% și în 2007 - 4%, în 2008 - 5%, în 2009-2010 - 6%[25].

În urma prezentării realizate vom încerca să conturăm câteva concluzii și să redactăm o definiție proprie a asigurărilor sociale.

În opinia noastră, *asigurările sociale, în calitate de instituție a dreptului protecției sociale, reprezintă o totalitate de norme juridice care reglementează raporturile de colectare și distribuire a fondurilor de asigurări sociale pentru plata prestațiilor de asigurări sociale, persoanelor asigurate afectate de situații de risc social.*

Concluzionând, putem deduce următoarele particularități ale asigurărilor sociale:

1. constituie un subsistem al sistemului de protecție socială, instituit, controlat, garantat de stat și fundamentat pe principiul contributivității;
2. reprezintă o formă a asigurării materiale a persoanelor care au fost afectate de situațiile de risc social;
3. trebuie analizate sub două aspecte: în calitate de tip al securității sociale și sector al politicilor sociale;
4. acordarea prestațiilor de asigurări sociale este condiționată de existența a doi factori: reglementarea legală și plata contribuțiilor.

5. raporturile de asigurări sociale reprezintă relațiile juridice care se nasc, se modifică și sting în legătură cu acoperirea unor riscuri sociale, cărora le sunt caracteristice următoarele trăsături:

o subiectele raportului de asigurare sunt, pe de o parte, persoana fizică (asiguratul), iar pe de altă parte organizația de asigurări prin organismele competente;

o conținutul raporturilor de asigurare este în esență alcătuit din dreptul asiguratului la primirea indemnizației de asigurări sociale și obligația corelativă a instituției de asigurări de a o plăti și din obligația asiguratului de a vira contribuția de asigurări sociale corelativă cu dreptul instituției de asigurare de a pretinde plata contribuției (raport juridic de tip comutativ);

o raportul de asigurare se naște, ca regulă, *ex lege*, neavând la bază voința subiectelor sale;

o conținutul raportului de asigurare este prestabilit prin lege;

o obiectul raportului de asigurare constă, în principal, din furnizarea unor prestații ce reprezintă venituri de înlocuire a câștigului profesional (salariu, alte forme de venit profesional) [26].

Reiterând considerăm că sistemul public de asigurări sociale al Republicii Moldova îi sunt caracteristice unele dezavantaje, printre care enumerăm:

a) în comparație cu asigurările din sectorul privat, în care beneficiile se întorc direct la cei care au contribuit, schemele publice nu pot oferi beneficii celor care nu au lucrat niciodată sau au contribuit pe o perioadă insuficientă prevăzută de lege pentru a putea primi o parte din beneficii;

b) asigurările sociale ale sectorului public prezintă unele aspecte discriminatorii prin faptul că femeile nu pot avea beneficii egale cu cele ale bărbaților datorită în primul rând al numărului de ani care în mai toate cazurile mai mic decât al bărbaților;

c) în cazul în care sunt legiferați ca beneficiile să fie corelate cu câștigurile – principiul contributivității – primele sunt mai mici pentru cei cu câștiguri mici, conducând în multe cazuri la apariția sărăciei;

d) reforma sistemului presupune transferul treptat al obligațiilor de plată a contribuțiilor de la angajatori spre angajați, prin diminuarea cu un punct procentual al cotelor achitate de angajați și mărirea cotelor de contribuții individuale achitate de asigurați.

BIBLIOGRAFIE

1. Ghimpu, S.; Țiclea, A.; Tufan, C. Dreptul securității sociale. București: ALL Beck, 1998, p.28.
2. Legea privind sistemul public de asigurări sociale nr. 489 din 08.07.1999 // Monitorul Oficial nr.1-4 din 06.01.2000.
3. Dicționarul explicativ al limbii române. / Coteanu I., Seche L., Seche M. București: Editura Academiei României, 1984, p.56
4. Merriam-Webster's Online Dictionary. // <http://www.merriam-webster.com/dictionary/social%20insurance>, 13.03.2009, ora 09:31.
5. Țop, D. Dicționar de dreptul securității sociale. București. Editura Rosetti, 2006, p.17.
6. Экономический словарь.// http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/13870, 13.03.2009, ora 09:45; Финансовый словарь. // http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/18102, 13.03.2009, ora 09:50; Словарь бизнес-терминов. // <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/12553>, 13.03.2009, ora 09:55.
7. Dicționar de asigurări./ Bistriceanu Gh., Bercea F., Macovei E. – Chișinău: Logos, 1993, p.67.
8. Ghimpu, S., Țiclea, A., Tufan, C. op.cit., p.29.
9. Țiclea, A.; Tufan, C. Dreptul securității sociale: curs universitar. București: Global Lex, 2005, p.17.
10. Bistriceanu, Gh. Sistemul asigurărilor sociale din România. București: Editura Academiei României, 1968, p. 109-110.
11. Zamfir, E.; Zamfir, C. Politici sociale. România în context european. București: Alternative, 1995, p. 80.
12. Casian, A.; Bușmachi, E. Sistemul asigurărilor sociale: reforma, strategiile și direcțiile de dezvoltare în Republica Moldova. (Informație de sinteză.) Chișinău: INEI, 2002, p.3.
13. Ghimpu S., Țiclea, A., Tufan, C. op.cit., p.30; Țiclea, A. Dreptul securității sociale: curs universitar. București: Universul juridic, 2007, p.29-31; Сулейманова Г.В. Право социального обеспечения: учебник для вузов. 2-е изд. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^o», 2007, с.9; Долженкова, Г.В. Право социального обеспечения: конспект лекций. Москва: Юрайт, 2007, с.11.
14. Athanasiu, A. Dreptul securității sociale. București: Actami, 1996, p. 29.
15. Волгин Н.А. Социальная политика: учебник. Москва: Издательство РАГС, 2005, с.190-197; Соловьева, А.К.; Курочкина, В.В. Право социального обеспечения. Учебное пособие для вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2005, с.13.
16. Stegăroiu V. Asigurările sociale din România în contextul integrării în structurile europene. Teză de doctor în economie. – Chișinău, 2008, p.20. // http://www.cnaa.md/files/theses/2008/12504/valentin_stegaroiu_thesis.pdf, 13.03.09, 21:16.
17. Legea privind sistemul public de asigurări sociale nr. 489 din 08.07.1999 // Monitorul Oficial nr.1-4 din 06.01.2000.
18. Art.3 din Legea privind sistemul public de asigurări sociale nr. 489 din 08.07.1999 // Monitorul Oficial nr.1-4 din 06.01.2000.
19. Casian A., Bușmachi E. op.cit., p.3-6.
20. Art.4 din Legea privind sistemul public de asigurări sociale nr. 489 din 08.07.1999 // Monitorul Oficial nr.1-4 din 06.01.2000.
21. Casa Națională de Asigurări Sociale (CNAS) este un organ nou, care a marcat începutul activității sale în anul 2001 și este acum responsabilă pentru gestionarea resurselor financiare ale bugetului asigurărilor sociale.
22. Art.11 din Legea privind sistemul public de asigurări sociale nr. 489 din 08.07.1999 // Monitorul Oficial nr.1-4 din 06.01.2000
23. Art.1 din Legea privind sistemul public de asigurări sociale nr. 489 din 08.07.1999 // Monitorul Oficial nr.1-4 din 06.01.2000
24. Art.17 din Legea privind sistemul public de asigurări sociale nr. 489 din 08.07.1999 // Monitorul Oficial nr.1-4 din 06.01.2000
25. Strategia ... // http://mpsfc.gov.md/file/strategii/strat_unif_sist_pensii_md.doc, p.7.
26. Țiclea C. op.cit., p.29-31.

UNELE CONSIDERENTE CU PRIVIRE LA REGLEMENTAREA CONTRACTULUI DE DONAȚIE

Eduard DEMCIUC, asistent universitar, Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

ABSTRACT

This article represents a personal point of view about donation agreement and its legal regulation in Republic of Moldova. It also contains some proposals and recommendations directed to improve legal texts and their correct interpretation .

Deși donația nu face parte din categoria contractelor comerciale și nu ține nemijlocit de domeniul economic dar, fiind o relație socială și juridică, prin modul în care este reglementată reflectă, considerăm, anumite realități tangențiale și cu acest domeniu. Frecvența acestor operațiuni ar fi și un indiciu al dezvoltării și a unui anumit grad de potență economică a unor persoane care, dorind să contribuie la mărirea posibilităților altora (chiar și financiare), încheie contracte cu titlu gratuit.

Contractul de donație este considerat a fi unul dintre cele mai vechi contracte cunoscute dreptului civil, reprezentând încă din epoca postclasiă a Romei antice un temei al dobândirii dreptului de proprietate[1]. Este, deci, un contract de o importanță deosebită, avându-și cauza întemeiată nu pe urmărirea unui folos patrimonial, a unei recompense, ci pe o intenție calificată de teologii creștini ca fiind una dintre cele mai nobile chiar – aceea de a gratifica (animo donandi). Cu toată importanța și actualitatea contractului de donație, legiuitorul nu s-a ostenit să-l reglementeze cât de cât, incluzând în Codul civil un mă-

nunchi de norme care, uneori contrazicându-se flagrant, alteori fiind în mod vădit lipsite de logică, par mai curând o parodie a reglementării unei operațiuni juridice.

Contractul de donație este reglementat la art. 827-838 Cod civil. În art. 827, alin. (1) Cod civil, s-ar întrezări o încercare a legiuitorului de a defini contractul de donație. Astfel, „*prin contract de donație, o parte (donator) se obligă să mărească din contul patrimoniului său, cu titlu gratuit, patrimoniul celeilalte părți (donatar)*”.

Deși textul se referă la obligația numai uneia dintre părți (donatorul) fără a se pomeni nimic de acceptarea de către cealaltă parte, aceasta s-ar subînțelege din formula „*prin contract de donație...*”. Dar, în acest caz, nu ne rămâne de conchis decât faptul că, potrivit Codului civil, donația este un contract consensual. Totuși la articolul următor codul civil ne convinge că lucrurile nu sunt chiar atât de simple cum par, prevăzând contrariul. Astfel, potrivit art. 828, alin. (1), „*contractul de donație se consideră încheiat în momentul transmiterii bunului*”. Coroborând aceste două texte de lege care se contrazic, ne punem întrebarea: ce definește Codul civil la art. 827, alin. (1)?

În realitate, considerăm că nu suntem în prezența definiției unui contract de donație propriu-zis ci, mai curând, a unui antecontract de donație. Dar în acest caz apare întrebarea: „de ce Codul civil numește acest antecontract „*contract de donație*” și, nu este oare acest antecontract o donație propriu-zisă dacă codul prevede expres?”. Răspunsul ar fi trebuit să existe pe undeva dar, nu prea e de găsit. Amintim că potrivit art. 828, alin. (1), „*contractul de donație se consideră încheiat în momentul transmiterii bunului*”.

În literatura de specialitate s-a considerat că acest articol definește donația „*simplă ca un contract real*”, dar coroborat cu alte dispoziții legale s-a susținut că definește în același timp și „*promisiunea de a dona*” [2].

Nu putem fi de acord cu o asemenea concepție. În primul rând, art. 827, alin. (1), vorbește de *un contract* prin care o parte se obligă să dea ceva (să mărească un patrimoniu) în viitor. În ce privește promisiunea de a dona, aceasta nu este decât o manifestare unilaterală de voință. Întâlnindu-se cu acceptarea ia naștere un contract dar nu unul de donație, acesta încheindu-se *în momentul transmiterii bunului*. Deci, nu poate o operațiune juridică să aibă natura unui act juridic unilateral și bilateral în același timp.

Sa mai considerat, în căutarea unei soluții logice probabil, că în contextul Codului civil al Republicii Moldova contractul de donație ar fi de două feluri: *contract de donație* și *contract de donație care conține promisiunea de a dona în viitor*[3]. Considerăm, cum am susținut anterior că în dreptul civil al Republicii Moldova există doar contractul de donație iar ceea ce este numit *contract de donație care conține promisiunea de a dona în viitor* nu este un contract de donație propriu-zis ci un contract prin care părțile înțeleg să încheie în viitor un contract de donație prin transmiterea bunului – un antecontract deci.

Căutarea unei soluții în privința a ce oare a dorit să spună legiuitorul la cutare sau cutare articol care, coroborat cu altele, nu are nici un sens sau are alte sensuri decât cele pe care ar trebui să le aibă este, considerăm, o inutilă pierdere de timp. În momentul în care logica nu există ea nu mai poate fi găsită, astfel că soluțiile ar trebui căutate și găsite nu prin interpretarea în fel și chip a unor norme neeficace ci prin „*radierea*” acestora în măsura în care contravin una altele și logicii interpretării.

Cu titlu de soluție pentru situația expusă anterior propunem *de lege ferenda* excluderea din textul alin. (1), art. 827 Cod civil a formulei „*se obligă*”. Am fi astfel în prezența unei definiții a contractului de donație. În forma propusă de noi textul ar arăta astfel: „*prin contract de donație, o parte (donator) mărește din contul patrimoniului său, cu titlu gratuit, patrimonial celeilalte părți (donatar)*”.

Cu titlu de *drept comparat*, considerăm destul de reușită definiția contractului de donație din Codul civil al României. Astfel, art. 801 al actului normativ menționat, definește donația ca fiind „*un act de liberalitate prin care donatorul dă irevocabil un lucru donatarului care-l primește*”. Este evident caracterul contractual al actului de liberalitate, acesta născându-se valabil prin manifestarea de voință a două părți, una mărindu patrimoniul celeilalte prin darea unui bun (*animo donandi*), iar cealaltă primind acest bun, adică acceptând donația.

În ce privește conținutul alin. (2) al art. 827 Cod civil, considerăm că este o prevedere văduvită complet de sens și în lipsa ei Codul civil ar fi avut numai de câștigat. Astfel, potrivit acestui text, „*contractul de donație prin care donatorul se obligă să transmită în viitor întreg patrimoniul actual sau o fracțiune din el fără a specifica bunurile care urmează să fie predate este nul*”.

În primul rând, contractul de donație, cum am mai arătat, se consideră încheiat - potrivit art. 828, alin. (1), Cod civil - în momentul transmiterii bunului. Or, formula: „*contractul de donație prin care donatorul se obligă să transmită în viitor întreg patrimoniul actual...*” nu-și are locul aici. Un contract de donație s-ar încheia numai în prezent și nicidecum în viitor.

În al doilea rând, patrimoniul este o *universalitate juridică*, constând în drepturi și obligații patrimoniale, și care este indisolubil legat de persoană nefiind posibilă existența persoanei fără patrimoniu și a patrimoniului fără persoană. Patrimoniul privit ca o universalitate juridică este distinct de drepturile și obligațiile care îl compun; schimbările în aceste drepturi și obligații nu afectează identitatea patrimoniului ca universalitate de drept, întrucât aceste drepturi și obligații sunt luate în considerație numai sub aspectul valorii lor pecuniare. Patrimoniul este *intransmisibil între vii*. Orice persoană poate să înstrăineze oricare dintre drepturile ale cărui titular este dar dobândește decât drepturile respective, nu și patrimoniul înstrăinătorului[4].

Deși s-ar putea presupune că legiuitorul s-a referit la bunurile actuale ale persoanei animate de dorința de a dona în viitor, sau la activul patrimonial al acesteia, aceasta nu schimbă cu nimic situația, inutilitatea normei pomenite nefiind înlăturată pe motivele invocate anterior.

În fine, considerăm lipsită de sens și inutilă prevederea legală menționată, potrivit căreia „*contractul de donație prin care donatorul se obligă să transmită ... fără a specifica bunurile care urmează să fie predate este nul*”, deoarece se subînțelege și se cunoaște că este lovit de nulitate absolută orice act juridic ce nu întrunește condițiile de fond comune tuturor actelor juridice civile. Or, în acest caz contractul nu întrunește condițiile referitoare la obiect, care trebuie să fie, între altele, determinat sau determinabil. Am propune deci, excluderea acestui aliniat din conținutul art. 284 Cod civil.

Alin. (3) al art. 827 Cod civil instituie principiul interdicțiilor donațiilor făcute sub condiția de a plăti un pasiv nedeterminat. Rațiunea acestui text este aceea de a exclude posibilitatea ca donatorul să-și revoce indirect donația prin golirea acesteia de conținut prin punerea în sarcina donatarului a unor datorii ale sale viitoare, nedeterminate cu precizie la data încheierii actului. Rezultă per a contrario că sarcina de a plăti un pasiv determinat este pe deplin valabilă, chiar și în cazul când este vorba de o datorie viitoare[5].

O serie de alte probleme ce apar din reglementarea contractului de donație, și nu numai, sunt cele în legătură cu forma acestuia. Majoritatea contractelor civile, după modul de formare, sunt supuse regulii consensualismului. Codul civil instituie acest principiu la art. 679, alin. (1), potrivit căruia „*contractul se consideră încheiat dacă părțile au ajuns la un acord privind toate clauzele esențiale ale acestuia*”. Nu este și cazul donației, acordul părților cu privire la clauzele esențiale ale acestuia nu va avea efectul încheierii contractului de donație acesta având un caracter real potrivit art. 827, alin. (1) Cod civil. Or, actele reale sunt acele acte juridice civile care nu se pot încheia prin simpla manifestare de voință, ci aceasta trebuie să fie însoțită de remiterea (predarea) bunului[6].

Coroborând dispoziția legală de mai sus cu art. 829 Cod civil intitulat „*Forma contractului de donație*”[7] putem conchide că, indiferent de forma despre care pomenește acest articol, contează momentul transmiterii bunului deoarece numai din acest moment contractul *se consideră încheiat* potrivit legii (art. 828, alin. (1) Cod civil). Desigur nu orice transmitere echivalează contract de donație ci numai aceea făcută *animo donandi* și urmată de *acceptare*. Ar fi de interpretat că în aceste articole ar fi instituit principiul potrivit căruia doar darul manual se perfectează prin tradițiunea bunului de la donator la donatar pe când în cazul altor bunuri tradițiunea va trebui însoțită *ad validitatem*, de alte formalități cum este redactarea în scris a conținutului contractului de donație și autentificarea acestuia în cazurile prevăzute de lege, precum și efectuarea unor operațiuni de publicitate cum ar fi înregistrarea în registrul bunurilor imobile sau în alte registre instituite de lege în scopul publicității imobiliare.

În concluzia celor de mai sus trebuie să recunoaștem că soluțiile propuse sunt oarecum extreme, deoarece se impune ca o normă, chiar dacă este sau pare vădit incompletă ori conflictuală, să fie interpretată în așa fel încât să poată fi aplicată așa cum este, fără a se recurge la modificarea sau abrogarea acesteia. Adoptarea acestor soluții se impun însă în ce privește subiectul tratat, deoarece la elaborarea și adoptarea actelor legislative, legiuitorul și-a propus întrunirea unor condiții precum și respectarea unor principii pe care le-a consacrat într-un act normativ de ordin public – Legea nr. 870-XV privind actele legislative din 27.12.2001. Potrivit art. 3, actul legislativ (legea, norma de drept) trebuie să respecte, între altele, și *condiția accesibilității* și a *preciziei*. La art. 4, alin. (3), lit. a), se prevede că, la elaborarea adoptarea și aplicarea actului legislativ se respectă principiile *oportunității, coerenței, consecvenței și echilibrului între reglementările concurente*. Or, analiza Codului civil la capitolul „contractul de donație” nu s-a încheiat cu concluzia luării în considerare și respectării principiilor și condițiilor mai sus pomenite de către legiuitor la elaborarea și adoptarea acestui act normativ.

Codul civil nu este nici pe departe cel mai puțin important act normativ al sistemului național de drept, el constituind de fapt una dintre pietrele de temelie a acestuia. Fiind în general actul normativ de bază a diviziunii dreptului privat, este în același timp și cheia de boltă a dreptului civil, ramură de drept despre care, în literatura de specialitate s-a spus că se caracterizează printr-un *stil sobru, precis, expresie a unei deosebite prudențe*; de altfel, un element al său, *jurisprudența* este singura noțiune care conține, în însăși definiția sa, cuvântul prudență: *prudentia juris = Jurisprudența*. Din această cauză, cel ce se apleacă asupra studiului Dreptului, trebuie să știe că nici un fapt, sau act, nici o împrejurare, nici o calificare, nici o noțiune nu trebuie exprimată cu aproximație, ci într-un mod care să nu lase urme de îndoială[8].

Bibliografie

1. Chibac, Gheorghe; Băieșu, Aurel; Rotari, Alexandru; Efrim, Oleg, Drept civil. Contracte speciale. V-III, Ed. Cartier, Chișinău, 2005, p. 80.
2. Trofimov, Igor, Drept civil. Contractele civile. Acad. “Ștefan cel Mare” a MAI Rep. Moldova, 2004, p. 128.
3. Chibac, Gheorghe; Băieșu, Aurel; Rotari, Alexandru; Efrim, Oleg, op. cit. p.81.
4. Popescu, Tudor R., Drept civil. Ed. Oscar Print, București, 1994, p. 43.
5. Chirică, Dan, Drept civil. Contracte speciale. Ed. Lumina Lex, București, 1997, p. 146.
6. Lupan, Ernest, Drept civil. Partea generală. Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” Facultatea de Drept, Cluj-Napoca, 1995, p. 145.
7. „Dacă obiect al donației este un bun pentru a cărui vânzare (înstrăinare) este prevăzută o anumită formă a contractului, aceeași formă este cerută și pentru donație” (art. 829 Cod civil).
8. Popescu, Tudor R., Drept civil, Vol.-I, Ed. OSCAR PRINT, București, 1994, p. 5.

AUDITUL INTERN PUBLIC ÎN CONTEXTUL MODERNIZĂRII MANAGEMENTULUI FINANCIAR

Cristina CRAEVSCAIA, lector univ., Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

ABSTRACT

Internal public audit is an independent activity that covers some aspects: financial as well as other financially related activities, carried out by the audited structures from the moment the budgetary commitments are made until the complete use of funds by the final beneficiaries, including foreign assistance funds; administration of the public patrimony, as well as selling, mortgaging, concession or lease of property belonging to the public/private domain of the State or of the territorial-administrative units; setting up the public revenues, authorization and drawing up the debt bonds and the facilities granted to cash up; financial management and control systems, including accountability and the corresponding information technology.

Modernizarea managementului financiar în sectorul public a generat o focusare crescândă asupra controlului și auditului. Necesitatea atingerii unor performanțe în planificarea bugetară, concentrarea eforturilor oficialităților nu numai asupra principiului legalității utilizării finanțelor publice, dar și eficienței, eficacității, economicității acestora, necesită un alt tip de control și audit decât cel existent anterior.

În acest sens, auditul intern public este acea activitate independentă care acoperă, prin obiectul său, câteva domenii: primordial – cel financiar, în vizer fiind nu doar finanțele publice proprii, ci și fondurile obținute prin asistență externă; administrarea patrimoniului public; managementul financiar și sistemele de control intern; perfecționarea activă a tehnologiilor informaționale etc.[4]

Un instrument eficient care va permite reformarea actualului sistem de control financiar și revizie într-un sistem de control intern și audit intern public modern, compatibil cu standardele și cerințele unanim recunoscute în lume, îl constituie

Proiectul „Managementul Finanțelor Publice”, implementat cu suportul Băncii Mondiale și al Guvernului Olandez, realizat de către Ministerul Finanțelor, care conține componenta a 2-a – „Controlul și auditul intern”.

Drept bază pentru crearea și implementarea controlului intern și auditului intern servește **Concepția sistemului de control intern și audit intern în sectorul public**, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.1143 din 04.10.2006.

Rolul diriguitor în implementarea noului sistem de control intern și audit intern public îl vor avea standardele internaționale de audit pentru practica profesională a auditului intern, modelul Uniunii Europene privind controlul intern public, precum și cele mai bune practici internaționale general acceptate.[1]

Definiția legală a auditului intern public o găsim în art. 56³ din Legea privind sistemul bugetar și procesul bugetar în Republica Moldova: „Auditul intern este o activitate independentă și obiectivă, efectuată în baza evaluării riscurilor, care oferă executorilor de buget servicii de consultanță și de asigurare rezonabilă privind eficacitatea sistemului de management financiar și control, organizat pentru atingerea obiectivelor instituției publice”.

Făcând abstracție de definiția rigidă oferită de legiuitor, auditul intern public reprezintă, *de facto*, extrapolarea **conceptului guvernantei corporatiste** la nivelul entităților publice care, în esență, nu înseamnă altceva decât faptul că o instituție publică trebuie condusă la fel ca și o afacere, adică profitabil și eficient, cu atât mai mult cu cât este finanțată din bani publici.

Auditul intern public atât din cadrul instituției publice în ansamblu, cât și al structurilor sale, prin prezentarea de opinii și recomandări, are misiunea de a contribui la:

- o mai bună gestionare a riscurilor;
- asigurarea integrității și a unei administrări mai eficiente a patrimoniului;
- o mai bună monitorizare a conformității activității instituției publice cu regulile și procedurile existente;
- ținerea unei evidențe contabile și a unui management informatic fiabil și corect;
- îmbunătățirea calității managementului și a controlului intern al instituției;
- sporirea eficienței operațiunilor.[3, p. 24]

Pentru buna realizare a misiunii propuse, auditorul intern trebuie să dea dovadă de calități și abilități necesare pentru a sesiza și încuraja schimbarea, ajutând astfel instituțiile publice să progreseze. Astfel, auditorul intern trebuie să dispună de:

- cunoștințe în managerizarea schimbărilor;
- cunoștințe de specialitate ce vizează obiectul schimbării;
- deprinderi perfecționate de comunicare sub toate formele;
- cunoștințe, abilități și deprinderi în diagnosticarea organizațională;
- creativitate în aplicarea inspirată a cunoștințelor profesionale și a standardelor în materie.

Pot fi identificate cinci roluri, care sunt mai mult succesive decât consecutive, prin exercitarea cărora auditul intern își definește poziția menționată. Acestea sunt:

- rolul de observare;
- rolul de diagnoză;
- rolul de consiliere;
- rolul de asigurare;
- rolul de stimulator. [5]

Rolul de observare al auditului public intern este unul fundamental și are importanța cea mai mare. Rolul de observator nu se reduce doar la simpla activitate de a privi în jur, ci presupune analiza fenomenelor, a proceselor, a operațiunilor și a activităților de pe o poziție critică, precum și cuantificarea și interpretarea performanțelor acestora prin prisma reglementărilor legale în vigoare sau a standardelor existente.

Rolul de diagnoză este cel mai împovărat și pretențios dintre toate rolurile auditului intern. Auditul intern analizează observațiile relevante culese, astfel încât să poată ajunge la concluzii cu privire la schimbările necesare a fi implementate. Pentru îndeplinirea acestui rol, auditul intern utilizează metode, tehnici și instrumente specifice, precum și experiență și abilități de comunicare ale auditorilor interni, în scopul formulării unor soluții și propuneri ce vizează efectuarea unor schimbări organizaționale, fără a se lăsa influențați nici de dorințele managerilor, nici de cele ale angajaților.

Rolul de consiliere merită să îmbunătățească administrarea entității publice, gestiunea riscului și controlul intern, fără ca auditorul intern să-și asume responsabilități manageriale.

Auditul intern desfășoară activități de consiliere alături de activitățile de asigurare, precum și la cererea expresă a conducerii entității publice.

Rolul de asigurare al auditului intern conferă conducerii instituțiilor publice încrederea atât în necesitatea realizării unor schimbări, cât și în ceea ce privește impactul și rezultatele acestora sau ale celor deja implementate. Auditul intern furnizează concluzii asupra calității proiectării corecte a nevoilor de schimbare, a stabilirii corecte a priorităților în domeniu, a calității proiectării și implementării schimbării, cât, mai ales, a nivelului de performanță ce trebuia atins, care a fost atins sau care va fi atins. Auditul intern evidențiază și situațiile pozitive propunând soluții de îmbunătățire.

Când sunt identificate disfuncții, auditul intern propune managementului entităților publice soluții de schimbare, modificare, îmbunătățire și completare a unor documente și proceduri tocmai pentru încadrarea strictă în prevederile legale și în standardele în vigoare.

La nivelul entităților publice, auditul intern, de pe poziția de cel mai înalt mijloc al controlului intern, constituie principalul instrument de schimbare a mentalităților managementului și angajaților entităților publice de la starea actuală către starea nouă presupusă de introducerea conceptului de guvernanta corporatistă.

Trebuie evitată confuzia care ar putea să apară între auditul public intern și controlul intern, în sensul că auditul intern ar fi o formă de control intern. Conform definiției internaționale, unanim acceptate și recunoscute, auditul public intern nu reprezintă o activitate de control, ci o activitate obiectivă și independentă care oferă consiliere și asigurare managementului entităților publice, în scopul creșterii performanțelor sistemelor de conducere și control intern, pe baza gestiunii riscului.[3, p. 25] De aceea ar fi mai corect de a privi auditul public intern ca *un mijloc* al controlului intern, și *nu o formă* de control intern.

Rolul de stimulator este cel mai puțin înțeles rol, cel mai evoluat, dar și cel mai greu de realizat. Acesta poate deveni eficient numai dacă toate celelalte patru roluri enunțate anterior au fost îndeplinite la un nivel cel puțin satisfăcător. Auditul intern își îndeplinește rolul stimulator prin propunerea celor mai bune soluții pentru ca instituția publică să ajungă la standardele de legalitate, eficiență și eficacitate fixate, dar nu trebuie să se implice în procesul managerial de implementare efectivă a acestora.

Se poate pune întrebarea dacă este vreo garanție că auditul intern public își poate îndeplini dubla menire, aceea de a fi un veritabil agent al schimbării instituțiilor publice, cât și agentul propriei schimbări. Existența unui cadru legal modern și a unor norme și proceduri elaborate în concordanță cu standardele de audit acceptate pe plan internațional și cu buna practică din Uniunea Europeană constituie garanții fundamentale că atât prin rolul de consiliere, dar și prin celelalte roluri auditul public intern este un veritabil agent al schimbării în cadrul instituțiilor publice. [6]

Auditul intern nu poate ajuta instituțiile publice să progreseze atâta timp cât el însuși nu-și adaptează procedurile, metodele, concepțiile și mentalitățile cerințelor și așteptărilor managementului entităților publice. Se poate vorbi astfel, pe de o parte de o autoevaluare permanentă a calității auditului intern, iar pe de altă parte de necesitatea unui „audit” al auditului intern exercitat de către organismele abilitate, pe plan național, sau de către comitetele de audit care sperăm să se înființeze la nivelul entităților publice cu rang de executor principal de buget.

Pe baza experienței altor state în exercitarea auditului intern public, putem afirma că neconstituirea sau constituirea cu încălcarea principiului independenței, a structurilor de audit public intern la nivelul tuturor entităților publice care, au această obligație, a avut un impact negativ semnificativ asupra performanțelor sistemului de conducere și control intern ale acestora ce s-a concretizat, în principal, în următoarele consecințe: producerea unor fenomene de păgubire a patrimoniului public, deturarea unor fonduri publice și europene, utilizarea ineficientă și ineficace a patrimoniului public, realizarea unor achiziții publice fără aplicarea procedurilor legale, excese în aplicarea procedurii de achiziție prin negociere cu o singură sursă, lipsă de transparență în efectuarea operațiunilor economico-financiare, producerea unor fraude.[2]

Sistematizând ideile prezentate, se poate afirma că implementarea auditului intern în sectorul public cu toate că necesită acțiuni semnificative din partea organelor de specialitate, va contribui, fără îndoială, la perfecționarea managementului finanțelor publice și la realizarea unui control intern performant, dacă vor fi depășite următoarele carențe:

- Evitarea confuziei că auditorii și unitățile de audit public intern sunt verigi de control suplimentare celor existente, precum și evitarea comportamentului auditorilor de natură să sporească confuzia dată;
- neasigurarea independenței reale a auditorilor publici interni care să permită desfășurarea misiunilor de audit, în condiții de maximă obiectivitate și fără ingerințe manageriale;
- nerenunțarea la mentalitatea tradițională, în asumarea de către auditori a unui statut de polițist, neinteresat de prioritățile reale ale managementului proceselor din instituțiile publice, prioritate având parcurgerea etapelor de verificare financiară;
- perceperea auditului public intern, de către managerii entităților publice, ca o frână în realizarea priorităților și atingerea obiectivelor acestora;
- manifestarea unor carențe atât în pregătirea profesională, cât și în afirmarea profilului moral al auditorilor interni.

Bibliografia

1. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova privind aprobarea Concepției controlului financiar public intern, nr. 1143 din 04.10.2006, Monitorul Oficial nr.174-177/1343 din 10.11.2006.
2. *Codul Etic al Auditorului Intern*, aprobat prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr. 111 din 26.12.2007, Monitorul Oficial nr.1-4 din 01.01.2008.
3. Boulescu, Mircea. *Audit și control financiar*. București, Ed. Fundației România de Măine, 2007, pag. 24.
4. Frunze, Angela. *Controlul intern – element de bază al procesului utilizării raționale și eficiente a finanțelor publice* Buletinul informativ al Curții de Conturi, nr.2 // www.ccrm.md
5. Oanță, Florin. *Auditul public intern și schimbarea entităților publice*// www.armyacademy.ro/reviste/3_2006_ro/a7.pdf
6. Sitalova Margareta. *Un control (audit) bun asigură o responsabilitate mai mare și o gestionare mai eficientă a finanțelor publice*. Buletinul informativ al Curții de Conturi, nr.2 // www.ccrm.md

ROLUL CONTRACTULUI CIVIL ÎN ASIGURAREA EFICIENȚEI ȘI DINAMICII CIRCUITULUI ECONOMIC

Sergiu BOCA, lector universitar, Facultatea de Drept
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

ABSTRACT

The civil contract plays a core role within the current development of the national economy. The importance of the later is determined by the fact that the very contract is a specific juridical act, whereby a civil or juridical entity shall be entitled to his/her daily requirements or needs. The envisaged contract is largely expended in the entrepreneurs sphere as well, since it connects the network between the manufacturer (producer) and the consumer.

Viața cotidiană a omului este circumscrisă unui spectru pluridimensional al relațiilor de drept privat. Un rol aparte în această privință le revine raporturilor contractuale, lucru pasibil de o explicație simplă: până în prezent gândirea umană nu a inventat un instrument mai desăvârșit decât contractul civil pentru a satisface feluritele necesități ale omului contemporan.

Caracterul marfă-bani al relațiilor din cadrul circuitului economic presupune că desfacerea producției trebuie realizată în corespundere cu cheltuielile necesare fabricării ei. Cuantumul acestor cheltuieli, la rândul lor, se determină în dependență de echilibrul între cerere și ofertă existent la un moment dat pe piață. Evidența corectă a cererii și ofertei și determinarea în baza lor a cheltuielilor de producere a mărfurilor pot fi înfăptuite numai în urma acordului realizat între producător și consumator. Forma de manifestare a acestui acord este anume contractul – expresia voinței comune atât a producătorului de mărfuri, cât și a consumatorului.

Astfel, contractul se prezintă ca un mijloc juridic unicat, în cadrul căruia interesul fiecăreia din părți poate fi satisfăcut, în principiu, numai prin intermediul satisfacerii interesului celeilalte părți. Anume acest fapt determină apariția interesului comun al părților în ceea ce privește încheierea contractului și executarea lui corespunzătoare. Drept urmare, anume contractul,

fundamentat pe cointeresarea mutuală a părților, este apt să asigure ordinea și stabilitatea circuitului economic, obiective care nu pot fi atinse cu ajutorul celor mai aspre pârghii administrative.

Contractul civil poate fi considerat drept un artificiu operativ și flexibil, ce face posibilă legătura între producție și consum, evaluarea necesităților participanților la circuitul economic și reacționarea promptă la astfel de necesități din partea producătorilor. În această ordine de idei, anume contractul are aptitudinea să asigure echilibrul necesar între cerere și ofertă, să lanseze pe piață acele mărfuri, de care are nevoie consumatorul. Contractul permite subiecților raporturilor juridice civile să înstrăineze anumite valori materiale, obținând în schimb echivalentul lor pecuniar sau alte bunuri în vederea satisfacerii spectrului larg al trebuințelor umane.

Prin intermediul contractului, persoanele fizice și juridice au certitudinea că activitatea lor, inclusiv cea de întreprinzător, va fi asigurată cu toate premisele materiale, iar rezultatele activității de producție își vor găsi arealul necesar de desfacere. Instituția contractului își găsește o aplicabilitate largă și în procesul repartiției bunurilor produse, deoarece face posibilă oferirea mărfurilor celui ce simte nevoia iminentă de ele.

Contractul asigură schimbul eficient dintre mărfurile produse și cele supuse repartiției în cazul survenirii unor remanieri în sfera necesităților participanților la circuitul economic. În cele din urmă, contractul oferă posibilitatea de a consuma valorile materiale existente în societate nu numai proprietarilor unor astfel de valori, ci și altor subiecți ai circuitului civil, ce pot beneficia de mărfuri sau servicii lansate pe piață.

Toate aceste calități ale contractului civil îi determină imperios lărgirea sferei de aplicabilitate și intensificarea rolului acestuia în asigurarea dezvoltării dinamice a economiei de piață. Însă contractul își poate justifica menirea doar în cazul în care statul îi recunoaște și garantează o anumită marjă de libertate. Practica de impunere la încheierea contractelor, răspândită în perioada sistemului economiei de comandă, a demonstrat cu lux de amănunte cum contractul se poate transforma într-un instrument docil al actelor administrative de planificare.

Principiul libertății contractuale își găsește consfințirea în mai multe texte ale Codului civil. Astfel, în chiar debutul său, la art. 1(1) codul îl consacră alături de alte principii fundamentale ale dreptului civil, iar conținutul art. 667 este dedicat în întregime libertății contractului [2].

Conceptul de libertate contractuală a fost formulat în doctrina medievală mai întâi cu motivarea că este un drept natural, permanent și imuabil, iar după emiterea teoriei filosofice a autonomiei de voință, cu motivarea că este un corolar juridic al acestei teorii.

Teoria autonomiei de voință a fost opera comentatorilor Codului civil francez și a filosofiei dreptului în cursul secolului al XIX-lea. Originile ei se află în dreptul canonic și în școala dreptului natural. O contribuție importantă în conturarea și elaborarea acestei teorii au avut-o filosofii iluminiști, mai ales J.J. Rousseau și I. Kant.

Desigur că principiul libertății contractuale trebuie să fie înțeles în sensul său exact: nu este vorba de o libertate în general – în sensul unui desăvârșit liber arbitru -, ci de libertatea pe care o condiționează și o determină viața socială, pe de o parte, și dispozițiile cuprinse în normele legale, pe de altă parte [3, p.22].

Libertatea contractuală nu mai este concepută, așadar, ca o libertate absolută, dedusă din voința autonomă a omului, ci ca o libertate concretă, dedusă din Declarația Universală a Drepturilor Omului, din Constituție, din Codul civil și din alte legi organice, este o libertate limitată de normele legale de ordine publică și de regulile sociale de comportare, care privesc ordinea publică, adică de norme și reguli superioare contractului, întrucât fac parte din ordinea de drept a societății [4, p.45].

În consecință, asistăm la o amplificare fără precedent a rolului contractului civil în asigurarea eficienței și dinamicii circuitului economic național și internațional, fenomen ce se datorează, pe de o parte, limitării imixtiunii statului în dirijarea proceselor economice, implicarea acestuia rezumându-se la edificarea unui cadru normativ adecvat de reglementare a relațiilor economice, și, pe de altă parte, implementării reformelor orientate spre liberalizarea economiei naționale și integrarea ei în spațiul economic european.

Bibliografie

1. Codul civil al Republicii Moldova, adoptat la 6 iunie 2002 // Monitorul Oficial № 82-86 din 22.06.2002;
2. Pentru rațiuni similare a se vedea art. 1(1), 421 Cod civil al Federației Ruse, art. 3, 6, 627 Cod civil al Ucrainei. Art. 5 Cod civil român dispune că nu se poate deroga prin convenții sau dispoziții particulare de la legile care interesează ordinea publică și bunele moravuri. Prin urmare, se consacră implicit principiul libertății de a contracta, cu condiția de a nu aduce atingere ordinii publice și bunelor moravuri.
3. Stătescu C., Bîrsan C. Drept civil. Teoria generală a obligațiilor. – București: Ed. ALL BECK, 2002;
4. Dogaru I., Drăghici P. Drept civil. Teoria generală a obligațiilor. – București: Ed. ALL BECK, 2002;

CONSIDERAȚII PRIVIND NOILE REGLEMENTĂRI ÎN DOMENIUL ACTIVITĂȚII BANCARE

Ghenadie MOLDOVANU, magistru în drept, asist. univ., Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

ABSTRACT

The domain of banking activity represents in frame of economic life a special activity sector, subduces of properly rules and demands, which peculiarity its. In this meaning, the banking activity is regulated through special laws, different of activity of the other commercial societies.

For adjustment of banking regulations to the new economic realities, these, in last time, were modified and completed with new lawful regulatings.

Criza financiară internațională declanșată în țările dezvoltate a evoluat în una economică, efectele acesteia fiind încetinirea activității economice, diminuarea consumului, creșterea șomajului, reducerea indicelui confidenței. Republica Moldova, având o economie încă emergentă, a resimțit efectele crizei financiare. Statisticile oficiale relevă că declinul economic în Moldova a început în toamna anului 2008. Astfel, primele au început să scadă remitențele, apoi exporturile și importurile, investițiile, după care au urmat industria, construcțiile, activitatea de leasing. De menționat, că în primul semestru al anului 2009 toate aceste activități au înregistrat deja scăderi substanțiale [Buletinul ABM, nr. 1, 2009, p. 6].

În ceea ce privește sectorul financiar-bancar al Moldovei, acesta nu a fost afectat direct la prima etapă de propagare a crizei. Însă, începând cu ultimele luni ale anului 2008 și continuând cu prima jumătate a anului 2009, principalele provocări pentru sectorul bancar din Moldova au devenit: riscul de creditare, sau al deteriorării calității activelor bancare; riscul lichidității; retragerea parțială a depunerilor din bănci; scăderea rentabilității, ca urmare a micșorării veniturilor băncilor; accesul redus al băncilor autohtone la piața financiară internațională.

Dacă în anul 2008 indicatorii financiar înregistrau creșteri mai modeste comparativ cu anul 2007, atunci pe parcursul primelor 6 luni ale anului 2009 sistemul bancar din Republica Moldova a semnalat o evoluție mai puțin favorabilă, băncile confruntându-se cu deficitul de lichiditate, reducerea semnificativă a depozitelor și a volumului creditării economiei.

Astfel, conform datelor Băncii Naționale a Moldovei, activele totale ale sistemului bancar, care la finele lunii iunie 2009 au alcătuit 36.6 miliarde lei, s-au diminuat cu 6.3 la sută față de 31 decembrie 2008. Obligațiunile băncilor au însumat 29.7 miliarde lei, diminuându-se cu 7.3 la sută, piața depozitelor bancare manifestând o reducere netă de 6.8 la sută. Totodată, trebuie de remarcat reducerea semnificativă, de la începutul anului 2009, cu 5.1 la sută a creditelor în economie, inclusiv cu 8.0 la sută a creditelor acordate în lei [Buletinul ABM, nr. 1, 2009, p. 9].

În contextul crizei economice din Republica Moldova și în vederea ameliorării activității sistemului financiar-bancar au fost întreprinse o serie de modificări și completări a actelor normative ce reglementează domeniul activității bancare, care prezintă în cadrul vieții economice un sector de activitate special, supus unor reguli și cerințe proprii care îl particularizează. Din aceste considerente vom prezenta și analiza, în cele ce urmează, cele mai semnificative modificări și completări și propuneri de modificare și completare a actelor normative din sectorul bancar.

Una dintre cele mai importante schimbări a fost făcută în Legea instituțiilor financiare, nr. 550-XIII din 21.07.1995[1], care a fost completată, în 2009, cu un nou capitol, VI¹ „Lichidarea silită a băncii” [2]. Anterior procesul de insolvență al băncilor era reglementată prin Legea insolvenței nr. 632-XV din 14.11.2001[3], conform procedurii generale, cu unele particularități. Legiuitorul a considerat că vechea procedură de lichidare a băncilor era îndelungată și durează prea mult, iar pentru protejarea intereselor deponenților a fost propusă simplificarea mecanismului de lichidare a băncilor falimentare prin reducerea termenilor de lichidare. De asemenea, modificările au menirea să întărească controlul asupra băncilor insolvente din partea Băncii Naționale a Moldovei, care va fi capabilă să reacționeze mai operativ la dinamica negativă din cadrul activității băncilor comerciale, iar prin aceasta să se protejeze drepturile deponenților și creditorilor băncilor[4].

Astfel, în cazul în care se constată că banca este în incapacitate de plată sau în supraîndatorare, sau capitalul este mai mic de 2/3 față de capitalul reglementat (100 mln. lei) și există pericolul ca banca să intre în incapacitate de plată (insolvență), sau se constată pericolul pierderii substanțiale de active ori prejudicierea substanțială a intereselor deponenților sau pericolul prejudicierei substanțiale a intereselor acestora, pe lângă aplicarea măsurilor de remediere și sancțiuni, Banca Națională retrage licența și numește prin ordonanță un lichidator pentru lichidarea silită a băncii.

O altă noutate legislativă se referă la activitatea sistemului bancar în domeniul combaterii spălării banilor și finanțării terorismului. Cadrul legal național pe care se bazează activitatea sistemului bancar de combatere a spălării banilor și finanțării terorismului este reprezentat prin Legea cu privire la prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului, nr. 190 din 26.07.2007[5], care a abrogat legea din 2001, și Recomandările referitor la elaborarea de către băncile din Republica Moldova a programelor privind prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului. Actele normative menționate determină noțiunile principale ce țin de domeniul combaterii spălării banilor și finanțării terorismului, entitățile raportoare, cerințele de identificare a persoanelor și beneficiarilor efectivi ai acestora, inclusiv la efectuarea tranzacțiilor ocazionale. De asemenea, sunt stabilite măsurile de precauție sporită, cerințele privind păstrarea datelor, obligațiunile de raportare a activităților sau tranzacțiilor, competențele organelor cu funcții de supraveghere, inclusiv atribuțiile acestora de a emite acte normative, de a efectua controale, de a impune măsuri de remediere sau de a aplica sancțiuni.

Activitatea băncilor de combatere a spălării banilor și finanțării terorismului nu trebuie să fie excesivă. Din acest motiv, la asigurarea respectării principiului „cunoaște-ți clientul” băncile trebuie să țină cont de nivelul riscului de țară, de serviciu și de client. Pentru a minimiza riscurile menționate, Banca Națională cere de la bănci implementarea programelor interne, inclusiv aplicarea regulilor de cunoaștere a clienților, îndreptate spre preîntâmpinarea folosirii intenționate sau neintenționate a acestora în scopul desfășurării activităților criminale. Conform exigențelor Băncii Naționale programele interne ale băncilor trebuie să conțină cel puțin obligațiunile managementului superior de a asigura cunoașterea particularităților clienților cu grad sporit de risc și a surselor de informare de la părțile terțe, obligațiunile managementului superior de a aproba tranzacțiile semnificative ale clienților cu grad de risc sporit, obligația managementului de a determina subdiviziunile vulnerabile ale băncii, precum și de a asigura înlăturarea neconformărilor identificate.

Modificări au survenit și în domeniul garantării depozitelor personale, reglementat prin Legea privind garantarea depozitelor persoanelor fizice în sistemul bancar, nr. 575-XV din 26.12.2003[6]. Așa dar prin Hotărârea nr. 85/2 din 22.12.2008 a Consiliului de administrație al Fondului de garantare a depozitelor în sistemul bancar, plafonul de garantare a depozitelor personale a fost majorat de la 4500 lei până la suma de 6000 lei. Plafonul de garantare de 6000 lei este în vigoare și în prezent, fiind menținut prin Hotărârea nr. 101/1 din 10.12.2009 a Consiliului de administrație al Fondului de garantare a depozitelor în sistemul bancar pentru perioada 01.04.2010-31.03.2011.

În Legea privind garantarea depozitelor persoanelor fizice în sistemul bancar au fost operate și alte modificări[7], dar acestea sunt calificate ca fiind în detrimentul deponenților, deoarece a fost majorat termenul de prezentare a informației despre deponenții băncii în proces de lichidare Fondului de garantare a depozitelor în sistemul bancar de la 5 zile la o lună (art. 20 alin. 1 din Legea privind garantarea depozitelor persoanelor fizice în sistemul bancar), fapt ce face ca să fie amânată despăgubirea deponenților[8].

De asemenea, pentru îmbunătățirea cadrului normativ-juridic al activității bancare au fost adoptate noi regulamente de către Consiliul de administrație al Băncii Naționale a Moldovei, cum sunt de exemplu: Regulamentul cu privire la unitățile de schimb valutar, din 05.03.2009 (prin care s-a abrogat vechiul regulament în domeniu din 1994); Regulamentul privind condițiile de acordare rezidenților a creditelor în valută străină de către băncile licențiate, din 22.01.2009 (prin care s-a abrogat

instrucțiunea în acest domeniu din 1996); și s-au operat modificări și completări a multor alte regulamente ale BNM. Prin aceste înnoiri s-a urmărit racordarea cadrului legislativ la noile cerințe ale activității bancare, ținând cont de necesitatea depășirii consecințelor crizei economice și de aspirațiile la valorile europene.

O parte din propunerile de modificare și completare a legislației bancare a venit din partea Asociației Băncilor din Moldova, care a elaborat la începutul anului 2009 proiectul de Lege pentru modificarea unor acte legislative și l-a înaintat conducerii țării pentru susținere. Acest proiect ulterior a fost încadrat în Programul pentru stabilizarea și relansarea economică a Republicii Moldova pe anii 2009-2011, aprobat de Guvernul RM, prin Hotărârea nr. 790 din 01.12.2009[9].

Adoptarea acestui proiect de lege, în opinia Asociației Băncilor, ar încuraja creditarea sectorului real al economiei naționale și ar îmbunătăți esențial calitatea activelor bancare, astfel fortificând stabilitatea sectorului bancar în ansamblu. În particular, modificările actelor normative vizate în proiectul de Lege, elaborat în concordanță cu principiile de prudență și supraveghere bancară (BASEL II[10]), vor îmbunătăți activitatea băncilor comerciale, primordial în supravegherea efectivă a evenimentelor care creează riscul de nerambursare a creditului, și anume acel risc când debitorul este în stare să nu dorească sau să fie în imposibilitate de a-și îndeplini obligațiile contractuale, parțial sau total [Buletinul ABM, nr. 2, 2009, p. 9].

Băncile, în activitatea lor, tind să facă tot posibilul pentru recuperarea sumelor neachitate. Cum demonstrează practica țărilor Uniunii Europene, în funcție de contractul încheiat între bancă și debitor, în situațiile când debitorul devine „rău platnic”, acesta din urmă poate fi atacat în judecată atât pe cale civilă cât și penală, procese care cu probabilități înalte sunt câștigate de către bancă. În cazul unui proces civil, se raportează la administrațiile fiscale și orice venit, atât al debitorului cât și al familiei, poate fi supus popririi până la achitarea datoriei. De asemenea orice bun dobândit poate fi supus executării silite. Iar în urma unui proces penal se poate stabili o amendă, muncă în folosul comunității, sau chiar detenție.

Proiectul de Lege cuprinde următoarele patru Legi pentru modificare și completare:

- Codul de Executare al Republicii Moldova nr. 443-XV din 24.12.2004[11];
- Legea insolvenței nr.632-XV din 14.11.2001[12];
- Codul Penal al Republicii Moldova nr. 277-XVI din 18.12.2008[13];
- Legea instituțiilor financiare nr. 550-XIII din 21.07.1995.

În ansamblu modificările și completările înaintate se referă la activitatea de creditare și în special la recuperarea creditului prin realizarea gajului; prevenirea și combaterea fraudelor cu carduri bancare; revizuirea cadrului de reglementare a modalității de executare de către instituțiile bancare a documentelor executorii emise de către organele cu funcții de percepere a mijloacelor bănești; sporirea protecției intereselor băncilor prin mijloace de drept penal în cazul obținerii creditului prin înșelăciune sau înstrăinarea ori tănuirea bunurilor gajate, ș.a. [14]

De asemenea, Asociația Băncilor din Moldova a solicitat Guvernului Republicii Moldova completarea pachetului de măsuri anti-criză cu proiectul de Lege pentru modificarea Legii nr.1164 din 24.04.1997 pentru punerea în aplicare a titlurilor I și II ale Codului fiscal al Republicii Moldova (Monitorul Oficial 65/524, 18.09.1997), art.24 (alin. 7 și 8). Dat fiind faptul că Legea menționată prevede impozitarea începând cu 1 ianuarie 2010 a veniturilor din dobânzile persoanelor fizice rezidente de la depozitele bancare, precum și a dobânzilor persoanelor juridice de la depozitele bancare contractate pe un termen ce depășește 3 ani, Asociația Băncilor a propus amânarea impunerii impozitării veniturilor din dobânzile la depozitele bancare ale persoanelor fizice și juridice până la 1 ianuarie 2015. Adoptarea acestui proiect de lege, în opinia Asociației Băncilor, ar încuraja și stimula economisirea la populație și la agenții economici, și de asemenea, va contribui la evitarea retragerii depozitelor din bănci începând cu 1 ianuarie 2010 [Raportul anual 2009 al Asociația Băncilor din Moldova, p.11].

Astfel, ca urmare a acțiunilor ABM, prin Legea nr.108-XVI din 17.12.2009 ce vizează inclusiv și modificarea Codului fiscal, termenul impozitării veniturilor din dobânzile la depozitele bancare a fost amânat, conform solicitării, până la 1 ianuarie 2015.

Alte modificări legislative ce țin de activitatea bancară s-au realizat în Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007[15] în legătură cu extrasul din contul bancar-factură și tranziția instituțiilor bancare la Standardele Internaționale de Raportare Financiară (SIRF).

În anul 2009 băncile s-au conformat prevederilor Hotărârii de Guvern nr. 1185 din 20 octombrie cu privire la modificarea Hotărârii de Guvern nr. 294 din 17.03.1998 „Cu privire la executarea Decretului Președintelui Republicii Moldova nr. 406-II din 23.12.1997”, prin care s-a stabilit în calitate de formular tipizat de document contabil primar de strictă evidență cu regim special pentru serviciile prestate de instituțiile financiare „Extrasul din contul bancar-factură”. Luând în considerație impactul nefavorabil al cerinței de emiteră a documentelor primare cu regim special pentru serviciile financiare asupra activității operaționale a entităților din sistemul financiar, și totodată că acesta nu asigură entităților beneficiarilor posibilitatea deducerii cheltuielilor după metoda calculelor (Extrasul din contul bancar – factură se emite după metoda de casă), Ministerului Finanțelor a propus modificarea art. 20 alin (1) lit. b) al Legii contabilității.

Astfel, prin Legea nr.108-XVI din 17.12.2009, art. 20 alin (1) lit. b) al Legii contabilității a fost modificat, fiind exclusă obligativitatea instituțiilor financiare de a elibera documentul cu regim special pentru serviciile prestate Extrasul din contul bancar – factură.

Referitor la tranziția instituțiilor bancare la SIRF menționăm că în conformitate cu prevederile art. 47 (2) din Legea contabilității, data trecerii entităților de interes public la SIRF a fost stabilită pentru 1 ianuarie 2009. În contextul neconcordanței unor prevederi ce vizează evidența contabilă și raportarea financiară din Legea instituțiilor financiare și Legea contabilității, în luna iulie 2009 Asociația Băncilor din Moldova a adresat Ministerului Finanțelor și Băncii Naționale a Moldovei o serie de propuneri pentru implementarea eficientă a tranziției instituțiilor financiare la SIRF, care includeau printre altele ajustarea Planului de conturi al evidenței contabile în bănci și a standardelor de contabilitate stabilite de BNM la SIRF.

Ca urmare a adresărilor Asociației Băncilor și a întrevederii reprezentanților Asociației Băncilor cu factorii de decizie ai Ministerului Finanțelor și ai Băncii Naționale, Ministerul Finanțelor a propus Guvernului RM modificarea Legii contabilității. Astfel, în decembrie 2009 Parlamentul RM a aprobat proiectul de lege pentru modificarea unor acte legislative, inclusiv și modificarea Legii contabilității. În primul rând a fost revăzută data trecerii entităților de interes public la SIRF. Astfel, aceasta a fost amânată până la 1 ianuarie 2011. De asemenea, a fost modificată noțiunea de „entitate de interes public”. Totodată, au

fost modificate art.11 și art. 22 privind aplicarea SIRF de către instituțiile financiare. Ca urmare a modificărilor operate Băncii Naționale i-a fost atribuit dreptul de a elabora și aproba Planul de conturi și normele metodologice privind aplicarea acestuia pentru instituțiile financiare și de a elabora și aproba rapoarte specifice pentru anumite scopuri, inclusiv de supraveghere, în acest mod stabilindu-se cerințele specifice cu privire la aplicarea SIRF pentru instituțiile financiare și autoritatea responsabilă de ajustarea la SIRF a actelor normative ce reglementează modul de contabilizare și raportare financiară în sectorul bancar [Raportul anual 2009 al Asociația Băncilor din Moldova, p.10-12].

În contextul schimbului electronic de informații între bănci și Inspectoratul Fiscal Principal de Stat (IFPS), întru realizarea Hotărârii de Guvern nr. 476 din 27 martie 2008 cu privire la unele acțiuni de realizare a Strategiei Naționale de edificare a societății informaționale – „Moldova electronică”, în anul 2008 IFPS a elaborat Proiectul Sistemului Informațional Automatizat de Creare și Circulație a Documentelor Electronice între Serviciul Fiscal de Stat și Instituțiile Financiare (SIA CCDE SFS-IF).

Lansarea Sistemului Informațional automatizat de schimb de informație dintre IFPS și instituțiile financiare va soluționa un șir de probleme cu care se confruntă actualmente instituțiile financiare în cadrul schimbului de informații cu Serviciul Fiscal de Stat, cum ar fi: transmiterea dispozițiilor de suspendare a conturilor, de deblocare a suspendărilor, a dispozițiilor incaso; executarea în termen a dispozițiilor de către instituția financiară; lipsa coordonării centralizate a acțiunilor de blocare a conturilor la nivel de OFS teritorial; emiterea eronată de către organele fiscale a actelor, emiterea repetată a actelor, chiar și după indicarea erorilor, emiterea actelor de suspendare pentru fiecare tip de încălcare fiscală; neconcordanță dintre baza de date a contribuabililor (cod fiscal greșit, denumire greșită, conturi bancare închise deja), etc. [Raportul anual 2009 al Asociația Băncilor din Moldova, p.13-14].

Prin Hotărârea nr. 167 din 02.07.2009[16] Consiliul de Administrație al BNM a aprobat modificarea și completarea Regulamentului cu privire la dezvăluirea de către băncile licențiate din Republica Moldova a informației despre activitatea lor financiară. Menționăm că, proiectul modificării și completării în cauză prevede plasarea obligatorie de către bănci pe paginile-web oficiale ale acestora a unui simulator de costuri în vederea determinării costului total al creditului, acordat persoanei fizice, reieșind din condițiile existente și cunoscute de bancă înaintea acordării creditului. În opinia BNM, această prevedere va contribui la sporirea gradului de dezvăluire a informației aferente condițiilor de eliberare a creditelor destinate persoanelor fizice, oferind consumatorului informație completă privind costul total al creditului, concomitent explicând subiectul respectiv.

De asemenea, pe parcursul trimestrului III, 2009 BNM a propus publicului larg pentru discuții proiecte de Hotărâri ale Consiliului de Administrație cu privire la modificarea și completarea următoarelor acte normative bancare:

- Regulamentul cu privire la expunerile „mari”;
- Regulamentul cu privire la deținerea cotei substanțiale în capitalul băncii;
- Regulamentul cu privire la cardurile bancare;
- Regulamentul privind tranzacții cu persoane afiliate băncii;
- Regulamentul cu privire la modul de garantare a creditelor acordate de Banca Națională a Moldovei băncilor.
- Instrucțiunea cu privire la modul de întocmire și prezentare de către bănci a unor rapoarte referitoare la activitatea financiară;
- Instrucțiunea cu privire la raportarea unor operațiuni valutare de către băncile licențiate [Buletinul ABM, nr. 2, 2009, p. 8].

În concluzie menționăm că în domeniul reglementării juridice a activității bancare s-au realizat înnoiri remarcabile prin adoptarea unor acte normative noi, prin modificarea și completarea celor existente. Însă procesul de îmbunătățire a legislației, după cum se observă, continuă, existând multe alte propuneri de modificare și completare a actelor normative, care sperăm să fie adoptate în viitorul apropiat. În ansamblu procesul de modernizare a legislației are scopul de a racorda prevederile actelor normative la noile condiții ale vieții sociale, fiind îndreptate spre depășirea consecințelor crizei economice și dezvoltării durabile în viitor. În vederea soluționării problemelor scoase la lumină de criza bancară s-au luat deja măsuri în vederea ameliorării garantării depozitelor, înăsprirea cerințelor de capital și reformării infrastructurii de supraveghere din partea BNM, măsuri esențiale pentru un cadru mai solid de supraveghere prudențială și stabilitate financiară.

Bibliografie

1. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 1-2 din 01.01.1996.
2. Completarea s-a făcut prin Legea nr. 27-XVII din 15.06.2009, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 104 din 19.06.2009.
3. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 139-140 din 15.11.2001.
4. Mai detaliat despre lichidarea silită a băncilor a se vedea Cazacu V. Moldovanu G. Unele considerații privind insolvența băncilor comerciale în legislația Republicii Moldova// Simpozionul cu participare Internațională: Insolvența și redresarea întreprinderilor aflate în dificultate. Provocări și perspective 2010. Sovata, România 2010.
5. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 141-145 din 07.09.2007.
6. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 30-34 din 20.02.2004.
7. Modificările s-au făcut tot prin Legea nr. 27-XVII din 15.06.2009 (vezi supra 2).
8. Cu referire la această problemă a se vedea Cazacu V. Moldovanu G. Op. cit.
9. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.174-176/874 din 04.12.2009.
10. Basel II este un Acord adoptat în 2003 de către Comitetul Basel pentru Supraveghere Bancară, prin care se completează Acordul Basel I din 1987, și prin care se stabilesc standarde bancare la nivel mondial. Acordul Basel II proclamă următoarele principii: 1. Cerințe minime de capital – sunt definite cerințele minime de capital și elementele care îl compun. Pentru prima oară, băncile vor fi obligate să pună de-o parte capital pentru riscurile operaționale, de credit și de piață. 2. Procesul de supervizare - scopul este nu doar de a se asigura ca băncile să dispună de suficient capital pentru a acoperi toate riscurile, dar și de a încuraja dezvoltarea și folosirea unor tehnici mai eficiente de management al riscurilor. 3. Disciplina de piață – băncile vor fi obligate să crească nivelul de transparență, pentru ca piața să dispună de suficiente informații pentru a putea integra riscurile aferente unei bănci și a impune disciplina în accesarea capitalului, în funcție de nivelul individual de risc.

11. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 34-35 din 03.03.2005.
12. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 139-140 din 15.11.2001.
13. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 72-74 din 14.04.2009.
14. Modificările și completările nemijlocite ale actelor normative menționate sunt expuse în Buletinul ABM, nr. 2, 2009, p. 9-12.
15. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 90-93 din 29.06.2007.
16. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 131-134 din 28.08.2009.

AJUSTAREA CADRULUI NORMATIV LA NOILE REALITĂȚI ECONOMICE

Sergiu ZAGORULICO, masterand, Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

ABSTRACT

The world economic crises has affected every state in different ways and on various fields. Republic of Moldova is one of the states that has suffered economic crises, not financial. It happened due to our country slowly integrates in world financial square. Every state tries to take efficient measures in order to diminish or even to stop the crises. In is not an easy task, because the first of all it is necessary to study and analyze the situation.

This article refers to legislative measures that should be taken in order to protect Republic of Moldova from the economic crises.

It was mentioned that Republic of Moldova is affected by economic crises more than by financial because the economy of our country is based on reminiscences that come from citizens of Republic of Moldova working abroad, not on international credits.

So, one of the solution is that people could be subsidized on the base of a decision by the government in order to grow small and middle affairs.

According to the decision the government could acquit 60% of all costs, another 40 % could be payed by people during 3 years. In this way will be created new jobs, will be developed small and middle affairs, will grow the export.

Another measure is the diminution of the tax on added value for computers cars, construction materials that will stimulate the national economy.

These are several of many possible legislative solutions that have to be taken today for Republic of Moldova, it is one of the most important problem.

Un subiect de discuții actual este criza economică mondială, și în special cum aceasta influențează economia Republicii Moldova și ce măsuri legislative este necesar de adoptat. Anume integrarea limitată a Moldovei în economia globală explică faptul că aceasta a fost lovită cu câteva luni mai târziu de criza mondială, pentru că Moldova este afectată nu atât de criza financiară, cât de cea economică. Ziarul Кишиневский Обозреватель într-un articol din 19 martie 2009 a scris: „ Republica Moldova conform reitingului revistei The Banker, este a cincea țară din lume din punct de vedere al stabilității financiare. Aceasta este din cauza datoriilor mici în sumă de 763 dolari SUA pentru o persoană, în Marea Britanie este de 171 mii dolari SUA”[1].

La început este necesar de a vorbi la general despre criza economică mondială pentru a fi la curent cu situația economică din lume. Criza financiară s-a transformat în criza economică mondială. În lipsa accesului la credite și investiții străine industria, serviciile și importurile în majoritatea statelor europene au început să scadă rapid. Unul dintre cele mai afectate sectoare a fost sectorul construcțiilor (atât de dependent de creditele ipotecare de la care a început toată criza în 2007). Criza financiară ține de funcționarea băncilor, accesului la credit, re-creditării, iar criza economică ține de stagnarea sau scăderea producției industriale, a serviciilor, exporturilor. Criza financiară a început în SUA în 2007, însă spre sfârșitul anului 2008 ea s-a transformat treptat în criza economică din cauza limitării drastice a accesului la credite.

Pînă la declanșarea crizei mondiale, accesul la credite ieftine era una din locomotivele creșterii economice în state ca Spania, Letonia, Romania, Irlanda, Rusia, SUA. Creditele mai erau și o sursă a investițiilor străine. Creșterea economică în Georgia sau Romania, de exemplu era foarte dependentă de investițiile străine directe. Pentru o comparație: investițiile străine în Republica Moldova în 2007 au fost de 459 milioane de dolari, iar în Georgia de patru ori mai mult 1 miliard 650 milioane USD.

Armenia cu o populație mai mică ca a Moldovei, supusă unei blocade de Turcia și Azerbaidjan, izolată geografic (între Iran și Georgia) și departe de UE a atras 661 mln USD în 2007, practic la fel ca Moldova. Expansiunea companiilor rusești în Europa și statele post-sovietice este finanțată predominant din credite. Multe companii din Rusia și Ucraina ieșeau pe piețele financiare internaționale prin IPO pentru a atrage capital.

Însă odată cu declanșarea crizei financiar-bancare și secarea ulterioară a creditelor economia acestor state a fost afectată. Fără acces la credite ieftine economia acestor state nu mai putea crește la fel de rapid. Deci majoritatea statelor au fost afectate de criza financiară, dar Republica Moldova mai puțin. Iată ce a fost menționat într-un articol din revista DREPTUL din 12 decembrie 2008: „ Republica Moldova, încet dar sigur, începe să fie afectată de primele consecințe ale crizei economice mondiale. Deși acest lucru se simte doar în câteva sectoare ale economiei naționale, experții prevăd o aprofundare a crizei și în țara noastră.”[4]. Moldova practic nu a fost afectată de criza financiară din simplu motiv că nu este suficient de integrată în piețele financiare mondiale. Moldova nu este dependentă de credite internaționale, IPO, sau investiții străine directe la fel ca economiile mai globalizate ale Rusiei, Ucrainei și României[2]. În momentul în care criza financiară s-a transformat în criza economică, intră și Moldova în joc.

Spre deosebire de alte state, nu creditele și investițiile străine, ci remitențele erau una din locomotivele creșterii economice. Scăderea remitențelor se explică prin simplul fapt că sute de mii de moldoveni sunt disponibilizați în câteva state cheie ca Spania, Rusia, și Irlanda.

Efectele crizei financiare mondiale afectează pluridimensional Republica Moldova. Volumul remitențelor înregistrează un trend descendent, astfel se va diminua consumul prin reducerea volumului de importuri[3].

În luna noiembrie remitențele în Republica Moldova deja au scăzut cu câteva procente. Prin urmare, Moldova nu este atât de dependentă de creditele internaționale sau investiții străine directe cum de exemplu economiile mai globalizate ale Rusiei,

Ucrainei și României. Dacă ne referim mai detaliat în privința manifestării crizei în Republica Moldova, atunci putem să începem cu comentariul actualului Ministrului Economiei Valeriu Lazăr care a remarcat că: „Avem sectoare întregi care sunt în comă. O cauză este și lipsa creditării sectorului real, fără de care este practic imposibilă obținerea unei creșteri economice durabile”.

La începutul apariției crizei economice în Republica Moldova au început să scadă brusc remitențele, apoi exporturile și importurile, investițiile, după care au urmat industria textilă, construcțiile, activitatea de leasing. Piața imobiliară și cea auto din Republica Moldova înregistrează un declin semnificativ în ultima perioadă, ca efect al evoluției crizei, dar și din cauza unor reglementări care ar putea stimula aceste domenii. Mai multe firme de construcții și-au stopat lucrările, iar unele dintre ele sunt pe prag de faliment. Potrivit datelor companiilor de profil, peste 200 de blocuri de locuințe din republică nu pot fi finisate din lipsa de finanțare. Denumirea articolului respectiv ne impune să gândim asupra soluțiilor legale ce pot fi luate contra crizei. Ca și în orice proces, stoparea și rezolvarea unei situații de criză din punct de vedere legislativ implică respectarea anumitor etape.

Primul lucru pe care trebuie să-l facem este să analizăm situația, să determinăm dacă este vorba de o criză sau numai de o anumită situație problematică, cum se poate rezolva problema și cine trebuie să o rezolve și, evident, să stabilim pe cine poate afecta criza, direct sau indirect.

Deci, pașii care trebuie urmați țin de identificarea problemei, stabilirea măsurilor de rezolvare, desemnarea celor care trebuie să rezolve problema și constituirea lor într-o celulă de criză care trebuie să raporteze unui punct central de comunicare cu o anumită frecvență.

Dacă ne referim la respectarea etapelor, atunci ceea ce privește prima am analizat-o mai sus, unde vedem în linii generale situația Republicii Moldova pe plan mondial și cum în linii generale a fost afectată de criză. De exemplu Partidul Social Democrat consideră că rolul principal în depășirea efectelor crizei mondiale care a lovit și Moldova, trebuie să-i revină statului (a doua etapă).

Guvernul trebuie să devină un manager anticriză care găsește și realizează soluții prompte, neordinare și eficiente pentru majorarea volumului producției autohtone, penru păstrarea și majorarea numărului locurilor de muncă. De exemplu, au fost adoptate strategii de Guvernul Republicii Moldova în scopul combaterii crizei, una din ele este Legea privind aprobarea strategiei de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei nr.398-XV din 02.12.2004[5].

Întregul plan de măsuri anticriză ale Partidului Social Democrat prevede consolidarea rolului statului în economie, fapt ce presupune determinarea priorităților strategice de dezvoltare a țării și asigurarea investirii surselor financiare preferențiale în aceste domenii prioritare.

Una dintre soluții legislative este adoptarea de către Guvern a unei hotărâri prin care să fie elaborat un program anticriză care a-r subvenționa țăranii cu 60% din partea guvernului, celelalte 40% vor fi achitate de către țărani și așa timp de 3 ani [6]. În așa modalitate vor crește întreprinderile mici și mijlocii, se va permite producătorului autohton să recucerească piața internă și să sporească exporturile. Confederația Națională a Patronatului din Republica Moldova a înaintat Guvernului propuneri legislative pentru un Program anti-criză și măsuri de realizare a lor.

Planul are următoarele obiective legislative:

1. Măsuri de optimizare a costurilor producătorilor locali;
2. Creșterea competitivității agenților economici;
3. Îmbunătățirea medului de afaceri;
4. Readresarea situației de pe piața forței de muncă;
5. Dezvoltarea unui parteneriat între autoritățile publice și mediul de business în vederea depășirii crizei economice.

Crearea printr-o hotărâre de Guvern a unui Consiliu Național Anti-Criză reprezentativ, format cu participarea egală a partidelor politice, societății civile și mediului de afaceri.

Consiliul Național Anti-Criză va participa la negocierea condițiilor de asistență economică externă cu instituțiile financiare internaționale, având funcții consultative în raport cu autoritățile publice.

Acesta va monitoriza acțiunile și politicile statului în depășirea crizei economice și consecințelor sale sociale.

De asemenea, Guvernul prin adoptarea a unor hotărâri trebuie să:

1. Atenuieze blocajele financiare, prin asigurarea rapidă a achitărilor față de furnizorii de servicii și de mărfuri către autoritățile și restituirea impozitelor către agenții economici.
2. Simplificarea sistemului de impozitare a populației a-r fi o măsură legislativă importantă.
3. Simplificarea procesului de administrare a impozitului pe venit a persoanelor fizice și o protecție mai bună a salariaților cu venituri mici și familiile cu mulți copii poate fi realizat doar prin introducerea cotei unice pe venit în mărime de 12% cu majorarea scutiilor personale pînă la 12 mii lei, iar a persoanelor întreținute pînă la 6 mii lei.
4. Oferirea a creditelor fiscale. Oferirea creditelor fiscale la plățile de asigurări sociale pe un termen de la 2 la 5 ani de zile. Condiționarea creditelor fiscale cu obligativitatea agenților economici de a nu reduce fondul de salarizare și de achitare la timp a salariilor.
5. Orientarea pro-business a politicii de administrare fiscală. În condițiile unei crize economice profunde, cînd agenții economici foarte greu își onorează obligațiile financiare, inclusiv față de angajați, statul trebuie să aibă o politică prudentă în procesul de administrare fiscală. Astfel achitățile impozitelor de asigurări sociale și medicale trebuie să aibă loc concomitent cu achitățile salariilor la angajați. Acest lucru este necesar de implementat pentru a evita situațiile cînd agenții economici sunt în dificultate financiară și sunt nevoiți să rețină achitarea salariilor, dar sunt obligați să efectueze plata impozitelor calculate la achitarea salariilor. Drept consecință impozitele sunt plătite înainte de apariția fenomenului economic propriu-zis.

Buletinul informativ de monitorizare a businessului în Republica Moldova „MONITORUL AGENDEI NAȚIONALE DE BUSINESS” a luat un interviu cu Ludmila Negruță, director general al fabricii „Viorica-Cosmetic”, președintele al Asociației Naționale a Producătorilor din Moldova, una din întrebări a fost „Care a-r fi prioritățile de inclus în programul anticriză al Guvernului?”.

Opinia doamnei Negruță este că în primul rînd este necesar de a întreprinde cît mai operativ toate măsurile în vederea protejării consumatorului, promovării și susținerii producătorului autohton, pieței interne, de a menține o stabilitate în sistemul

de impozitare, de a înăspri controlul în sectorul vamal, de a micșora rata dobânzii la credite, de a analiza și a introduce un sistem de reducere a poverii administrative și fiscale pentru desfășurarea afacerilor, de a elimina barierele administrative care stau în calea investițiilor.

De asemenea este foarte important ca, la implementarea oricărui document, autoritățile publice trebuie să examineze mai întâi efectele materiale și nemateriale, avantajele și dezavantajele și numai după aceasta să ia o decizie finală. Doamna Negruță are dreptate, într-adevăr criza mondială a pierdut din intensitate și în multe țări procesul de recesiune s-a stopat. Aceasta este rezultatul activității guvernelor acestor țări, care este îndreptat către protecția producătorilor și a pieței interne, prin adoptarea numeroaselor hotărâri.

Republica Moldova tinde spre Uniunea Europeană dar aceasta nu presupune numai vize și legalizarea muncii pentru cetățenii moldoveni care, de altfel sunt nevoiți să muncească peste hotare. Pentru a depăși criza economică este necesar de protejat producătorii autohtoni, ramura zăharului, cât și ramura produselor de cofetărie, industria conservelor, produselor lactate, cosmetică, pasterie, tutunărie, precum și a alte ramuri a economiei naționale, cum se procedează în Uniunea Europeană.

Actualmente, sistemul de impozitare a veniturilor persoanelor fizice în Republica Moldova implică impozitarea venitului din salariu a persoanei fizice în 2 tranșe: asupra veniturilor salariale în valoare de pînă la 25200 lei pe an se aplică un impozit pe venit egal cu 7 %, iar asupra veniturilor salariale în valoare ce depășește 25200 lei pe an-un impozit egal cu 18%.

Considerăm că reieșind din situația pe care o avem în Republică și anume criza economică mondială este necesar de a modifica legislația și anume de a simplifica sistemul de impozitare a populației, să fie promovată o protecție mai bună a salariaților cu venituri mici și familiile cu mulți copii prin introducerea cotei unice la impozitul pe venit în mărime de 12% [7].

În condițiile agravării consecințelor negative ale crizei economice globale majoritatea europeană (Alianța „Moldova Noastră”) și opoziția (Partidul Comunist) au convenit asupra unui parteneriat și asupra oportunității consolidării tuturor resurselor profesionale, politice și organizaționale în vederea realizării politicii anticriză adecvate și de succes.

Ei au garantat că în realizarea politicii concrete vor respecta în mod categoric următoarele cinci principii:

- a) Păstrarea cheltuielilor bugetare orientate spre sfera socială;
- b) Majorarea cotei și volumului investițiilor din partea statului în toate cheltuielile publice;
- c) Continuarea politicii de susținere a investițiilor cu destinație agricolă;
- d) Păstrarea stabilității sistemului fiscal;
- e) Respectarea strictă a independenței Băncii Naționale a Moldovei;
- f) Respectarea metodelor de piață în stabilirea cursului valutar;
- g) Asigurarea stabilității valutei naționale-leul moldovenesc.

La 3 septembrie 2009 la Chișinău a avut loc Conferința Națională „Criza economică în Moldova: definirea unui nou model de guvernare economică”.

Conferința a adunat circa 70 de reprezentanți proeminenți ai comunității de politică economică pentru a discuta criza economică din Moldova, a defini în comun un set de măsuri anti-criză pe termen scurt și lung și a identifica măsurile de politică necesare pentru a propulsa țara pe o traiectorie mai robustă de dezvoltare economică.

Concluziile majore ale conferinței sunt:

- Criza globală a avut un impact profund asupra tuturor sectoarelor economice ale Moldovei.
- Formele în care se manifestă criza internă demonstrează că probleme serioase în economia moldovenească au existat chiar și înainte de declanșarea crizei financiare globale;
- Deși, Republica Moldova nu a fost adînc integrată în sistemul financiar internațional, impactul crizei globale s-a propagat în special prin intermediul a trei canale: exporturi, remitențe, și investiții străine directe. Fluxurile valutare prin toate cele trei canale au scăzut esențial în 2009;
- Odată cu diminuarea cererii interne și a reducerii importurilor au scăzut simțitor și încasările TVA și accize care au servit ca venituri de bază în bugetul de stat.

Dacă ne referim la ajustarea cadrului normativ situației economice de astăzi pe care o avem în Republica Moldova atunci din măsuri pe termen mediu și lung la conferință s-au propus:

1. Revizuirea reglementărilor Băncii Naționale ale Moldovei privind gajul în vederea înlesnirii gajării activelor nemateriale și acordării mai facile a creditelor pe bază de istorie creditară;
 2. Adoptarea de către BNM a strategiei de țintire directă a inflației. Totodată, pentru a susține această strategie, Guvernul va trebui să-și consolideze propriile capacități de analiză și prognoză macroeconomică.
 3. Implementarea unei cote unice la impozitul pe venitul persoanelor fizice și juridice;
 4. Implementarea reformei sistemului de protecție socială bazat pe o țintire mai exactă a beneficiarilor și eliminarea privilegiilor pentru anumite categorii de angajați (organele de poliție, colaboratori vamali, deputați);
 5. Reforma sistemului de pensii și dezvoltarea sistemului de pensii multi-pilon;
 6. Perfecționarea sistemului de restituire a TVA la export, aprobarea unui regulament de Ministerul Economiei care a-r prevedea restituirea TVA la export după repatrierea mijloacelor financiare încasate de către companiile moldovenești la finalizarea operațiunilor de export;
 7. Elaborarea și aprobarea unor reglementări privind procedurile simplificate de vămuire;
- Din măsuri pe termen scurt sunt:
- I. Revizuirea de urgență a legii bugetului public național în vederea reducerii deficitului bugetar prin renunțarea la cheltuielile neprioritare. În acest sens, va fi necesar un dialog mai transparent și mai sincer cu partenerii de dezvoltare și, mai ales, cu autoritățile publice locale;
 - II. Revizuirea deciziilor de majorare a salariilor în sectorul bugetar și, eventual, amînarea majorării în anul 2010;
 - III. Elaborarea legii bugetului de stat pentru anul 2010 bazată pe prognoze economice realiste.

La o masă rotundă organizată la 29 septembrie 2009, directorul Centrului Analitic Independent „Expert Grup” a menționat că „Este nevoie urgent de un dialog transparent și permanent între Ministerul Finanțelor și autoritățile publice locale sau raionale pentru a conveni asupra unei revizuirii corecte și transparente de buget pentru anul 2009 și mai departe.

În același timp, reprezentanții ai autorităților publice locale a-r trebui să fie disponibili pentru a începe dialogul cu organizațiile financiare internaționale și donatorii bilaterali.

Din cele menționate mai sus putem să concluzionăm că Republica Moldova pe plan legislativ are nevoie de schimbări pentru a diminua sau combate criza. Specialiștii se referă mai mult la modificări în sistemul fiscal (TVA), revizuirea bugetului național pentru anul 2010, adoptarea unor hotărâri de Guvern prin care să fie subvenționați persoanele implicate în agricultură. Guvernul în situația dată are un rol determinant, executând legile adoptate de parlament și adoptând hotărâri și ordonanțe. De acțiunile viitoare a Guvernului Republicii Moldova depinde economia și viitorul Republicii Moldova.

Bibliografie

1. Антикризисная модель экономики //газ. Кишинёвский Обозреватель, 2009, март, нр.10, стр.4.
2. www.cojocari.ro/2009/02/republica-moldova-in-criza-economica/.
3. Efectele pluridimensionale ale crizei financiare // rev. Businessul Moldovei, 2008, decembrie, nr.48, pag. 5.
4. Primele semne ale crizei //rev.DREPTUL, 2008, iulie, nr.25, pag.4.
5. Patrașcu, D., Roman, A., Patrașcu, T., Incursiuni în managementul anticriză, Chișinău, 2009.
6. www.rom.ava.md/material/11.html.
7. <http://www.romaniibera.ro/bani-afaceri/criza/cum-se-simte-criza-economica-in-republica-moldova-180121.html>.

NATURA JURIDICĂ A CONTRACTULUI DE CONCESIUNE ÎN LUMINA REGLEMENTĂRILOR JURIDICE ACTUALE

Eduard DEMCIUC, asistent universitar, Facultatea de Drept,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

ABSTRACT

This article is a theoretical study on the legal character of concession agreement and its place in the national law system. The article contains several doctrinal theories and their synthesis as an answer to the key question.

Ca chestiune științifică teoria contractelor administrative nu s-a bucurat de prea aprofundate studii în literatura de specialitate autohtonă, însă, reglementată fiind, se impune efectuarea unor studii teoretico-științifice.

Necesitatea cercetărilor în acest domeniu este dată nu numai de rolul pe care dreptul administrativ îl are în sistemul de drept al oricărui stat, ci și de evoluția Republicii Moldova ca stat în general, și ca sistem de drept în special. În procesul acestei evoluții suntem martorii genezei unor noi instituții juridice și, mai mult, a unor noi ramuri de drept. Acest proces se derulează în mod firesc și se va derula amplificat de realitățile economice și juridice ale societății, indiferent de acceptarea sau nu a fenomenelor juridice noi de către „specialiștii” vechi.

De cele mai multe ori acestei teorii se opun cei care consideră că, administrația nu poate încheia decât acte juridice unilaterale ca subiect de drept public, care ar fi acte de subordonare în principal și că, încheind un contract cu un particular, aceasta coboară pe poziție de egalitate juridică cu acesta din urmă, iar actul dintre ei este un contract civil.

Într-adevăr, având o natură juridică controversată, aceste contracte au fost revendicate atât de către civiliști cât și de către specialiștii din domeniul dreptului administrativ.

Este interesant de remarcat că zbugiumul acestor revendicări și propuneri a diverselor criterii de determinare a naturii juridice a contractelor administrative s-a stins demult în țara de origine a acestei teorii – Franța –, precum și în Germania încă pe la începutul secolului trecut. În literatura de specialitate franceză s-a cristalizat punctul de vedere că contractele administrative sunt acte juridice mixte având o natură parțial reglementară, parțial contractuală.

Referitor la natura juridică a contractului de concesiune, încă din perioada interbelică, literatura de specialitate a fost destul de oscilantă, datorită faptului că la acea perioadă nu era fundamentată încă teoria contractelor administrative.

În doctrina juridică română din acea perioadă, problematica concesiunii a fost abordată de către doi mari autori în domeniul dreptului public și anume profesorii Paul Negulescu și E. D. Tarangul. Ambii autori au criticat și combătut teoriile referitoare la natura juridică a contractului de concesiune ce dominau doctrina sfârșitului sec. XIX și începutului de sec. XX.

Doctrina germană (de exemplu Otto Mayer) privește concesiunea în mod diferit față de sistemul francez de drept, aceasta fiind considerată ca o instituție generală de drept public care își găsește aplicațiunile în mai multe sensuri, noțiunea fiind aceea a unui act administrativ având un anumit conținut. Concesiunea este definită ca un act administrativ care conferă unui particular putere juridică asupra unei părți din patrimoniul încredințat de administrație[1]. Actul de concesiune era considerat, deci, un „*act de putere publică*”, deoarece se concesionează un serviciu public.

O opinie ce domina doctrina sfârșitului sec. XIX-lea și începutului de sec. XX, era că actul de concesiune ar fi un „*contract de drept comun*”, opinie împărtășită și de jurisprudența Curții de Casație franceze.

Profesorul Paul Negulescu, opunându-se acestei din urmă teorii spunea că „o asemenea teorie este, însă, dăunătoare interesului general, pe care serviciul concedat este menit să-l satisfacă, căci face ca serviciul public să urmeze mai mult interesele concesionarului decât să satisfacă interesul public, nerealizând, astfel, îmbunătățiri în serviciu, pe când, din contra, serviciile publice trebuiesc dominate de grija interesului public, iar concesiunea nu poate transforma serviciul public într-o afacere privată...” [2].

E. D. Tarangul sublinia că „dacă s-ar admite că actul de concesiune este un *contract de drept comun*, încheiat prin acord de voință între administrație și particular, atunci el ar fi reglementat de Codul Civil, ar cădea sub regimul juridic al dreptului privat și nu ar putea fi modificat decât printr-un nou acord de voințe, intervenit între administrație și concesionar. Aceasta ar stânjeni administrația să dispună de serviciul public și după încheierea contractului de concesiune” [3].

Pe măsura dezvoltării teoriei serviciului public, jurisprudența și doctrina au revizuit, însă, acesta soluție. La ora actuală ele consacră *principiul dublei naturi a concesiunii*, care decurge din *situația juridică specifică a acesteia*.

Dubla natură a actului de concesiune constă în faptul că acesta cuprinde pe lângă clauzele de natură contractuală și clauze de natură reglementară.

În Republica Moldova, caracterul contractual al concesiunii este consacrat expres prin chiar definirea acesteia la art. 1 al Legii cu privire la concesiuni din 13.07.1995[4]. Astfel, „*Concesiunea este un contract prin care statul concesiunează unui investitor, în schimbul unei redevențe, dreptul de a desfășura activitate de prospectare, explorare, valorificare sau restabilire a resurselor naturale pe teritoriul Republicii Moldova, de a presta servicii publice, de a exploata obiecte proprietate de stat (municipală) care sunt scoase integral sau parțial din circuitul civil, precum și dreptul de a desfășura anumite genuri de activitate, inclusiv cele care constituie monopolul statului, preluând gestiunea obiectului concesiunii, riscul și răspunderea patrimonială*”.

Clauzele reglementare, separă concesiunea de categoria contractelor civile, iar clauzele de natură contractuală o deosebesc de actele unilaterale, de putere, ale autorității publice.

Clauzele de natură reglementară - sunt acele clauze care prevăd organizarea și funcționarea serviciului public, sau caracteristicile lucrărilor publice care se vor realiza de către concesionari, ori modul efectiv de utilizare a bunului public concesionat.

Aceste clauze, fiind elaborate unilateral de către concedent pot fi modificate întotdeauna de către acesta. Justificarea modificării unilaterale a contractului de către concedent, este fundamentată pe modificarea interesului general.

Clauzele de natură contractuală - ale concesiunii cuprind, în esență, înțelegerile convenite de părți, în completarea celor reglementare și care nu contravin obiectivelor concesiunii.

Deci, având în vedere cele expuse mai sus, contractul de concesiune poate fi calificat ca un contract administrativ, mai ales că, categoria acestor contracte este consacrată și definită legal prin Legea contenciosului administrativ[5].

Dar, cu toate acestea, unii autori continuă să privească concesiunea ca pe o varietate a contractelor de drept comun, tratând-o alături de aceste contracte în lucrări consacrate studiului dreptului civil, menționând totuși, că aceasta are o natură bivalentă, de drept public, administrativ și de drept civil[6].

În ce ne privește, considerăm că, pentru a aprecia corect poziția pe care acest contract ar trebui s-o aibă în lucrările de specialitate consacrate domeniului public (dreptului administrativ) sau celui privat (dreptului civil), este necesar de precizat regimul juridic al bunurilor ce formează obiectul acesteia.

Astfel, când obiectul contractului de concesiune îl vor reprezenta bunuri din domeniul public al statului sau unității administrative teritoriale, el va fi guvernat în exclusivitate de un regim de putere publică, deci va fi un *contract administrativ*, un contract de concesiune publică. Locul unui astfel de contract, sub aspectul unui studiu teoretic, ar fi în lucrările de Drept administrativ.

Atunci când obiectul contractului de concesiune face parte din domeniul privat al statului sau unității administrative teritoriale, el va fi guvernat de un regim de drept comun, va fi deci un *contract civil*, în sensul larg al termenului, un contract de locațiune (arendă) numit uneori în doctrină și *concesiune privată*[7]. Într-un asemenea caz, acesta va constitui obiectul preocupărilor unei lucrări consacrate studiului Dreptului civil.

Bibliografie

1. Giurgiu, Liviu; Segăreanu, Aurel; Rogoveanu, Costin Horia, Drept administrativ, Ed. Sylvy, București, 2001, p. 184
2. Negulescu, Paul, Tratat de drept administrativ, vol. 1, București, 1934, p.154, *citat de* Avram, Iulian, Contractele de concesiune. Monografie, Ed. Rosetti, București, 2003, p. 23.
3. Tarangul, E. D., Tratat de drept administrativ românesc, Cernăuți, 1944, p.413, *citat* Idem.
4. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 67, 1995.
5. „Contract administrativ - contract încheiat de autoritatea publică, în virtutea prerogativelor de putere publică, având ca obiect administrarea și folosirea bunurilor proprietate publică, executarea lucrărilor de interes public, prestarea de servicii publice, activitatea funcționarilor publici care reiese din relațiile de muncă reglementate de statutul juridic al acestora „(art. 2, aln.6, Legea contenciosului administrativ nr. 793- XIV din 10. 02. 2000, publicată în Monitorul Oficial nr. 57 – 58 / 375 din 18. 05. 2000).
6. Bloșenco, Andrei, Drept civil, Partea specială, Note de curs, Ed. Cartdidact, Chișinău, 2003, p. 84; Chibac, Gheorghe; Băieșu, Aurel; Rotari, Alexandru; Efrim, Oleg, *Drept civil. Contracte speciale*. V-III, Ed. Cartier, Chișinău, 2005, p. 214-222.
7. Vedinaș, Verginia. Drept administrativ și instituții politico-administrative, Ed. Lumina Lex, București, 2002, p. 498.