



**MOLDCOOP**  
**UNIVERSITATEA COOPERATIST-COMERCIALĂ**  
**DIN MOLDOVA**

**ISSN 1857-1239**

**ANALELE ȘTIINȚIFICE**  
**ALE UNIVERSITĂȚII COOPERATIST-COMERCIALE**  
**DIN MOLDOVA**  
**Volumul al XI-lea**

**CHIȘINĂU - 2012**

**Colegiul de redacție****Redactor-șef:** *Larisa Șavga, rector al UCCM, dr. hab., prof. univ.***Redactori responsabili:** *Vasile Botnariuc, dr. hab., conf. univ.**Oxana Livițchi, dr., conf. univ. interim.***Membri ai colegiului:**

Tudor Maleca, dr., prof. univ.

Victoria Trofimov, dr., prof. univ.

Semion Musteață, dr., conf. univ.

Claudia Tcaciuc, dr., conf. univ.

Feodosie Pitușcan, dr., conf. univ.

Liliana Dandara, dr., conf. univ.

Tudor Tuhari, dr. hab., prof. univ.

Sergiu Oprea, dr., conf. univ.

Tudor Leahu, dr., conf. univ.

Vladislav Seiciuc, dr., prof. univ.

Claudia Melinte, dr., conf. univ.

Alexandru Stratan, dr. hab., director al Institutului de  
Economie Finanțe și Statistică

Ion Verboncu, dr. hab., prof. univ.,

Academia de Studii Economice București

Victor Apopii, dr. hab., prof. univ.,

Academia Comercială din Lvov, Ucraina

Nina Ion Criștafovici, dr. hab., prof. univ.,

Universitatea Cooperatistă din Moscova, Federația

Rusă

Tatiana Puiu, dr., prof. univ.,

Universitatea "George Bacovia" din Bacău, România

Nina Mereșco, dr. hab., prof. univ., Universitatea Națională  
Comercial-Economică din Kiev, Ucraina

Iulia Doitchinova, dr. hab., prof. univ., Universitatea de

Economie Națională și Mondială din Sofia, Bulgaria

Elizaveta Tarasova, dr. hab., prof. univ., Universitatea

Cooperatistă de Economie și Drept din Belgorod,

Federația Rusă

Viorica Paraschivescu, dr., prof. univ.

Universitatea "G. Bacovia" din Bacău, România

Natalia Pritulschi, dr. hab., prof. univ.

Universitatea Națională Comercial-Economică

din Kiev, Ucraina

**Comisia tehnică de redactare-editare: Svetlana Caținsus, Ana Fală, Ion Cojocar**

Analele științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova, volumul al XI-lea, este o ediție specială consacrată Anului 2012, declarat de către Adunarea Generală a Națiunilor Unite, Anul Internațional al Cooperativelor. Ediția cuprinde comunicările prezentate în cadrul Conferinței științifice internaționale, organizată de către UCCM pe data de 26-27 aprilie 2012, având drept suport proiectul „Cooperativele și dezvoltarea durabilă într-o economie globală” (cifrul 12.220.20.07.I.). Conferința s-a înscris în lista evenimentelor consacrate Anului Internațional al Cooperativelor, evenimente care s-au desfășurat în întreaga lume cu genericul «Cooperativele construiesc o lume mai bună» cu menirea de a spori conștientizarea publică despre contribuțiile substanțiale, pe care întreprinderile cooperatiste le aduc în dezvoltarea socio-economică, în special în eradicarea sărăciei, generarea de locuri de muncă și integrarea socială.

În cadrul acestui forum științific de talie internațională a avut loc diseminarea și validarea rezultatelor cercetărilor științifice privind situația în domeniul cooperăției de consum și prioritățile de dezvoltare, desfășurate în cadrul proiectului instituțional de cercetare fundamentală și aplicativă „Fundamentarea modernizării comerțului și cooperăției de consum din perspectiva implicațiilor acestora asupra dezvoltării socio-economice durabile și protecției consumatorilor” (cifrul 11.817.08.85A). Participarea unor personalități de notorietate, reprezentanți ai mediului academic și de cercetare din 16 țări: Republica Moldova, România, Finlanda, Germania, Franța, Federația Rusă, Ucraina, Kazahstan, Belarus, S.U.A., Bulgaria, Polonia, Israel, Lituania etc., precum și manageri ai organizațiilor și întreprinderilor cooperatiste, membri cooperatori, a contribuit la promovarea imaginii cooperăției de consum și a învățământului cooperatist în țară și peste hotarele ei, deschizând noi oportunități pentru stabilirea relațiilor interpersonale de colaborare a savanților cu mediul economiei reale.

Volumul cuprinde următoarele domenii de cercetare și predare: merceologie, comerț, marketing, contabilitate și audit, finanțe, informatică economică, management, drept economic, economie, politici educaționale, comunicare, limbi moderne etc.

Materialele au fost discutate, aprobate și recomandate pentru tipar de către Senatul Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova.

**În speranța unei colaborări fructuoase de durată, Colegiul de redacție aduce sincere mulțumiri instituțiilor partenere, precum și persoanelor grație cărora a fost posibilă apariția acestui volum.**

**Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții**

Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova. Analele Științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova/MOLDCOOP. Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova; col. red. Larisa Șavga (red.-șef), Vasile Botnariuc, Oxana Livițchi [redactori responsabili]. – Chișinău: Tipografia UCCM, 2011, vol. al XI-lea, Partea I  
Texte: limba română, rusă, engleză

## SESIUNEA PLENARĂ

### COOPERȚIA DE CONSUM DIN MOLDOVA: EVOLUȚII ȘI ORIENTĂRI STRATEGICE DE DEZVOLTARE

*Larisa Șavga, dr.hab., prof. univ. (UCCM)*

*Angela Pănuță, lector superior (UCCM)*

*Svetlana Pănuță, lector superior (UCCM)*

*The Consumer Co-operation from Moldova, becoming an important segment of socio-economic system of the country, during its activity of around a century and a half passed through different periods of ascension and decline, resisting to the impact of the world economic crisis and internal ones. The latest evolution of the co-operative system confirms that it hasn't become stable, durable yet and it is easily influenced by internal and external factors.*

*The modern challenges impose as priority the need to rethink the co-operative forms of organization and its management, of the domains of economic activity, of the property relations' system, of the relations with its members, of the motivational system. The implementation of innovative and strategic solutions in this context would boost the development of the Consumer Co-operation from the country.*

**Key-words:** *Consumer cooperatives, modernization, organizational restructuring, management optimization, economic efficiency.*

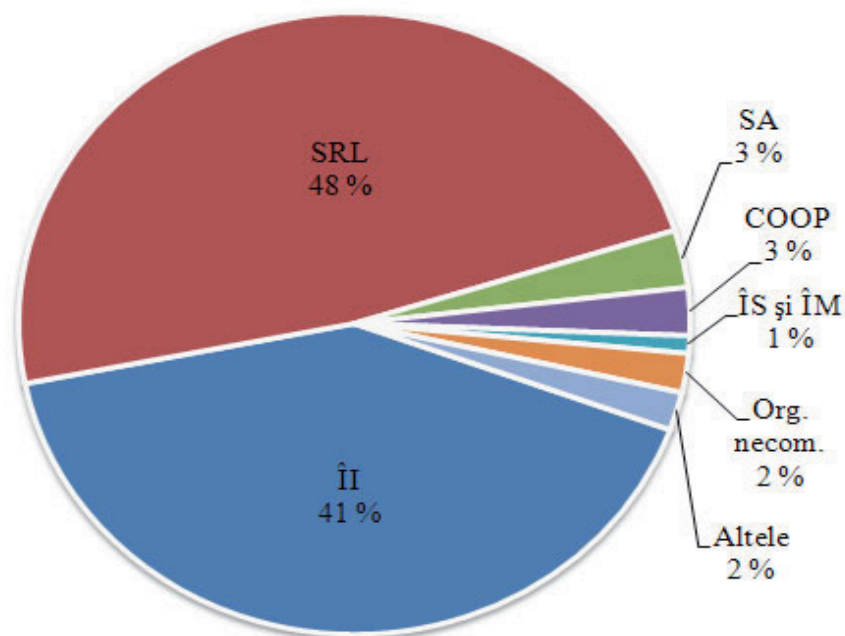
Mișcarea cooperatistă în Republica Moldova este una din cele mai vechi și importante mișcări din țară. Pe parcursul evoluției sale, aceasta a îmbrăcat (luat) diferite forme, a evoluat, s-a adaptat fiecărei perioade istorice, cunoscând perioade de succes, dar și de declin, însă mereu a găsit echilibrul necesar pentru a-și continua misiunea sa social-economică.

Tranziția la economia de piață și implementarea mecanismelor de piață liberă în Angedecursul ultimilor două decenii au favorizat diversificarea formelor de organizare a întreprinderilor și a activității economice, dezvoltarea antreprenoriatului. Acestea, în cele din urmă, au influențat structura agenților economici după forma organizatorico-juridică. Astfel, în prezent, conform informației de la 01.01.2012 generate în Registrul de Stat al Republicii Moldova, au fost înregistrați 160717 persoane juridice și întreprinzători individuali, dintre care 4023 cooperative (de producție,

cooperative de consum și cooperative de întreprinzători), ponderea acestora constituie 2,5% (Figura 1) [10].

În anii '90 (perioadă când se începe trecerea de la economia planificată la cea de piață) în republică funcționau 3250 de cooperative, tipurile principale fiind: cooperativele de consum, de proiectare și construcție, agricole ș.a.

Odată cu dezvoltarea cadrului legislativ general și specific în domeniul cooperativelor - Legea privind cooperativele de întreprinzător [8], Legea cu privire la cooperatie [4], Legea cooperatiei de consum [3], Legea privind cooperativele de producție [9], Codul Civil [2] - forma cooperatistă de activitate și-a diversificat tipurile, fiind prezentă actualmente prin cooperative de consum, cooperative de producție, cooperative agricole, de întreprinzător ș.a. În cadrul sectorului cooperatist un rol important revine cooperatiei de consum.



*Figura 1. Structura agenților economici din Republica Moldova conform formei organizatorico-juridice*

Cooperatiea de consum din Republica Moldova reprezintă unul din cele mai numeroase sisteme organizate din țară. Pe parcursul existenței sale de aproape un secol și jumătate acest sistem s-a afirmat drept unul din cele mai stabile segmente în domeniul cooperativelor, cu impact nu doar economic, dar și social. În acest sens necesită de menționat, că spre deosebire de alte forme de activitate cooperatistă, economia cooperatiei de consum are un pronunțat caracter social.

Cooperatiea de consum și-a extins încontinuu domeniile sale de activitate, devenind multisectorială și permanent și-a dezvoltat propria infrastructură, care penetrează întreaga arie geografică a țării. Astfel, pornind de la servicii comerciale de asigurare a membrilor săi cu mărfuri, preponderent de prima necesitate, cooperatiea de consum din Moldova a ajuns să presteze prin anii '80-90 activități de comerț cu amănuntul și angro; de achiziționare a produselor agricole, de origine

animalieră și de altă natură de la populație; de condiționare și de procesare a produselor agricole; de transport; de prestări servicii, inclusiv de piață, de alimentație publică, educaționale s.a. În condițiile economiei planificate (până în anii '90) cooperativa de consum a fost unicul prestator de servicii comerciale în mediul rural și deținea monopolul în piața rurală, asigurând 36%-40% din volumul de vânzări cu amănuntul din țară și dispunând de o rețea vastă de magazine (60-65% din numărul total) amplasate în întreaga țară. Numărul angajaților ce operau în acest sistem în perioada de referință a fost de peste 70 mii, numărul membrilor cooperatori depășea un milion de persoane (23% din populația țării).

Tradițional cooperativa de consum își desfășoară activitatea în mediul rural, această particularitate menținându-se până în prezent.

Implementarea și dezvoltarea relațiilor pieței libere în Moldova, începând cu anii '90, a favorizat apariția și dezvoltarea concurenței, căreia organizațiile cooperatiste nu i-au putut face față la prima etapă, iar aceasta a avut drept consecință reducerea dimensiunilor sectorului cooperatist, descreșterea bruscă a indicatorilor activității economice.

Astfel, perioada de până la anii 2002 s-a caracterizat printr-un declin economic al activității sistemului cooperatist de consum, caracterizându-se prin utilizarea neeficientă a infrastructurii sale, pierderea pozițiilor pe piața internă. Abia în 2002 tendințele de regres au fost stopate, în perioada ulterioară conturându-se tendințe de creștere economică, ce a asigurat stabilitate dezvoltării cooperăției de consum.

În prezent dimensiunea actuală a cooperăției de consum din țară se caracterizează prin următorii indicatori (a. 2011):

- membri cooperatori – circa 200 mii;
- agenți economici – 171, inclusiv cooperative de consum – 104;
- numărul angajaților – circa 6000 persoane;
- numărul localităților din țară în care cooperativa de consum își prestează serviciile (rata de penetrare a localităților din țară) – 1107 (66% din numărul total de localități), populația deservită – 1,8 mil. persoane (53% din populația țării);
- domenii de activitate economică – comerț cu amănuntul și angro, achiziționare a produselor agricole și de altă natură, producere alimentară, prestări servicii (de piață, de alimentație publică, educaționale);
- infrastructura cooperatistă – 2111 unități de comerț (22% din numărul lor total din țară), cu o suprafață de circa 2000 m<sup>2</sup> (24% din suprafața comercială totală), 23 de întreprinderi de achiziționare a produselor agricole; materie primă zootehnică și de altă natură, 44 piețe comerciale cu 11 mii de locuri, 3 întreprinderi de producere.

Activitatea economică a sistemului cooperăției de consum a cunoscut o evoluție neuniformă datorită influenței factorilor de ordin intern și extern (Figura 2).

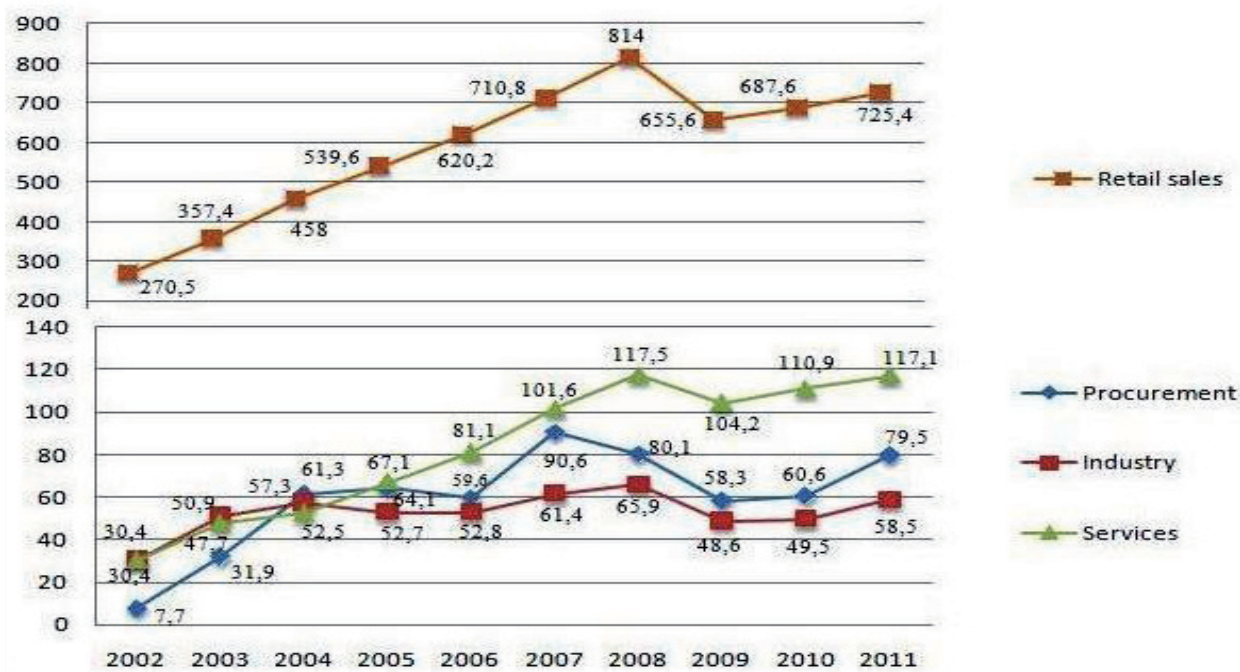


Figura 2. Volumul vânzărilor cu amănuntul, a producției industriale, a achiziționării produselor agricole, a prestării de servicii în cooperarea de consum

De menționat că sistemul cooperăției de consum și-a dezvoltat pe parcursul evoluției sale și propriul sistem educațional, care include toate treptele de învățământ profesional: universitar, colegial, profesional secundar.

Astfel, dezvoltarea economică accelerată a ramurilor cooperatiste în anii 2003-2004, a fost urmată de o anumită stabilitate în următorii doi ani (2005-2006), anul 2007 înregistrând o creștere avansată. În anii 2008-2009 activitatea cooperăției de consum din Moldova a fost afectată de criza economică mondială, ce s-a manifestat prin diminuarea indicatorilor economici principali, impactul acesteia fiind resimțit și în anul 2010. În a. 2011 situația economică s-a stabilizat, conturându-se din nou tendințele de creștere. O analiză mai detaliată scoate în evidență faptul că creșterea bruscă a activităților economice se atestă în anii din ajun de congres al cooperăției de consum (2003, 2007, 2011), ce, în viziunea noastră, confirmă potențialul intern al sistemului și capacitatea de mobilizare a resurselor pentru asigurarea funcționalității cooperăției de consum și a activității ei eficiente.

Relansarea economică a cooperăției de consum s-a reușit în mare măsură grație extinderii și modernizării infrastructurii sale (de comerț și de alimentație publică, de producere, în special a celei de panificație, a abatoarelor). Accentul a fost pus pe sectorul comercial, datorită faptului că acesta deține o pondere dominantă în cifra de afaceri a cooperăției de consum (circa 80%). Începând cu a. 2003, a demarat un amplu proces de redeschidere și de repunere în funcțiune a unităților de comerț în localitățile rurale, primordial în cele în care lipseau prestațiile comerciale ale cooperăției de consum și de re tehnologizare a unităților comerciale. Astfel, în perioada anilor 2003-2008 au fost redeschise și repuse în funcțiune 580 de unități de comerț și de alimentație publică, re tehnologizate (modernizate tehnologic) – 858 de unități (dintre care 105 unități în a. 2008, an în



care deja se resimțea influența crizei economice mondiale). Chiar și în a. 2009-2011, în condiții de criză economică, a continuat procesul de re tehnologizare, fiind modernizate 111 de unități.

Dezvoltarea intensivă și extensivă a activității cooperatiste a contribuit la creșterea vânzărilor nete în cooperarea de consum în perioada 2002-2011 de 2,2 ori, ceea ce determinat îmbunătățirea situației financiar-economice a acestui sistem. De menționat că în a. 1999-2002 sistemul cooperatist a activat cu pierderi vizibile, abia în a.2003-2004, datorită schimbării politicii economice și eficientizării managementului cooperăției de consum, s-au redus pierderile, iar începând cu a. 2005, cooperarea de consum a devenit un domeniu ce funcționează profitabil (Figura 3). Astfel, dacă în a. 2002 sistemul cooperatist a înregistrat pierderi în valoare de 7 mil. lei, apoi în a. 2007-2011 profitul net anual a variat în limita 5-13 mil. lei.

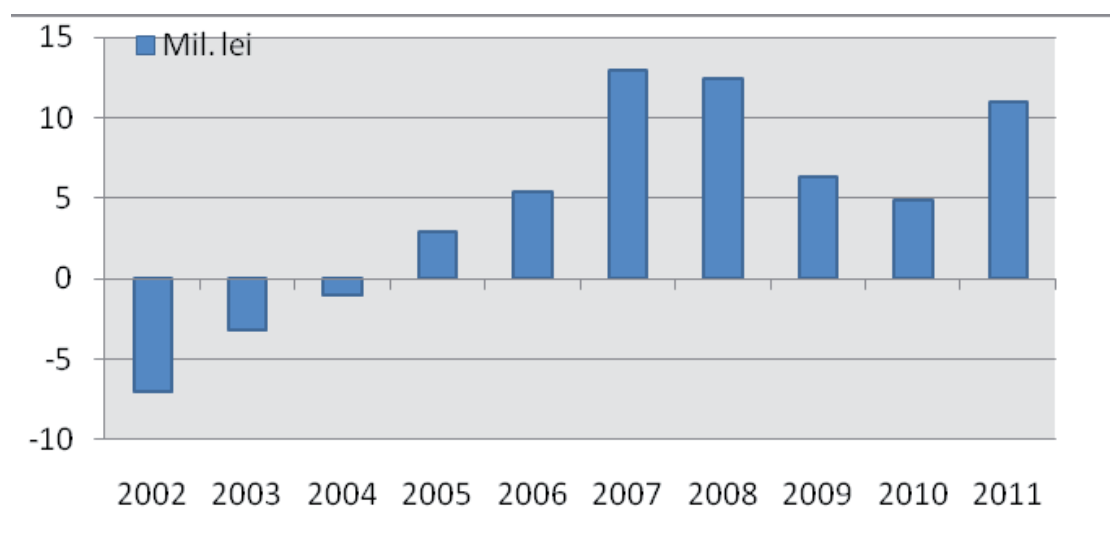


Figura 3. Rezultatele financiare (profit, pierderi nete) ale activității cooperăției de consum

În baza celor expuse, se poate concluziona că, deși situația economico-financiară a sistemului cooperatist s-a redresat în ultimii ani, evoluția economică a acestuia nu cunoaște o dezvoltare consecvent stabilă, iar potențialul interior nu este valorificat integral.

Situația existentă în domeniul cooperăției de consum, tendințele de dezvoltare a acesteia în ultimii ani, în condițiile pieței concurențiale, confirmă faptul că cooperarea de consum încă nu a devenit un sistem stabil, durabil și este ușor influențat de factori atât externi, cât și interni. Aceasta concluzie este susținută și de următoarele constatări:

- numărul membrilor cooperatori în cooperarea de consum este în descreștere, înscrierea noilor membri practic nu se realizează;
- baza tehnico-materială se folosește doar parțial, în comerțul cu amănuntul se utilizează doar 75% din infrastructura disponibilă, în alte domenii (industrie, achiziții) utilitatea infrastructurii este mai joasă;
- patrimoniului cooperatist este în diminuare (ritmul de înstrăinare a bunurilor imobile este mai mare decât cel de construcție/procurare a noilor edificii de infrastructura);

- capacitățile instituționale ale sistemului cooperatist pentru investiții în dezvoltarea infrastructurii sunt limitate în comparație cu necesitățile (conform Strategiei de dezvoltare a cooperăției de consum pentru a. 2008-2011 necesitatea în investiții a fost evaluată la 217 mil. lei pentru perioada de acțiune a strategiei, în realitate resurse interne investite în cooperăție au constituit în această perioadă doar 58 mil. lei);
- în structura activităților economice tradiționale mai viabile (constante și puternice) sunt comerțul și prestarea de servicii, celelalte sectoare, în special cel de industrie, nu au capacitatea de dezvoltare multidimensională (pe produs, pe criteriul geografic) în principal din motivul resurselor financiare limitate;
- ponderea vânzărilor cu amănuntul a cooperăției de consum în comerțul rural este în diminuare ( de la 20% în a.2006 la 11% în ultimii ani).

Cele expuse confirma existența deficiențelor în domeniul de reglementare, management, organizare a activității cooperăției de consum, a responsabilității ei sociale și față de membrii săi.

Principalele deficiențe, cu care se confruntă cooperăția de consum, în opinia noastră, sunt cele ordin legislativ, financiar, patrimonial, organizațional, managerial, motivațional (Tabelul 1).

*Tabelul 1. Constrângeri cu care se confruntă cooperăția de consum din Moldova*

<b>Constrângeri de ordin</b>	<b>Manifestare</b>
<i>Legislativ</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• imperfecțiunea legislației cu privire la cooperăția de consum;</li> <li>• neajustarea legislației cooperatiste la alte acte normative și acquis-ul comunitar;</li> </ul>
<i>Financiar - economic</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• acces limitat la capitalul extern;</li> <li>• sistemul existent nu favorizează atragerea de investiții interne și, mai cu seamă, externe, atragerea de noi fonduri;</li> <li>• menținerea diversității activităților economice cooperatiste, unele domenii fiind neeficiente;</li> </ul>
<i>Organizatoric</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rigiditatea principiilor cooperatiste (care mențin modul tradițional de organizare a cooperăției) nu stimulează implementarea noilor forme inovative;</li> <li>• organizarea multinivelară a cooperăției de consum (cooperative – uniuni teritoriale – uniune centrală a cooperativelor de consum) și existența în unele localități, regiuni a câtorva agenți economici cu aceeași arie geografică de activitate devine o barieră în dezvoltarea cooperatistă;</li> </ul>
<i>Managerial</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• menținerea structurii multinivelare generează „întârzieri” în procesul decizional;</li> <li>• structura ierarhică excesivă implică costuri administrative nejustificate;</li> </ul>
<i>Patrimonial</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• imperfecțiunea relațiilor de proprietate (patrimoniale) din cadrul cooperăției de consum</li> <li>• raporturile patrimoniale stabilite în cadrul sistemului nu facilitează funcționarea eficientă și competitivitatea cooperăției de consum într-un mediu concurențial</li> </ul>



<i>Motivațional</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• contribuțiile financiare ale membrilor cooperatori sunt foarte modeste, ceea ce conduce la un interes scăzut pentru dezvoltarea cooperativelor și nu-i motivează pentru participare la dezvoltarea sistemului cooperatist;</li> <li>• deținerea unei părți sociale mici reduce interesul membrilor de a influența factorii de decizie pentru un management eficient;</li> <li>• angajații nu sunt motivați pentru creșterea continuă a eficienței prestațiilor.</li> </ul>
---------------------	---

Analiza situației actuale în domeniul cooperăției în Moldova permite de a conchide că dezvoltarea intensivă a cooperăției de consum este limitată, în esență, de contradicțiile dintre abordările tradiționale de organizare cooperatistă și provocările actuale ale economiei moderne, bazate pe concurență și competiție.

Toate acestea solicită și justifică necesitatea unor noi viziuni inovative de reformare a sistemului cooperăției de consum din țară, care ar impulsiona dezvoltarea lui, ar motiva toți participanții (membrii cooperatori, angajații) pentru o activitate eficientă, sustenabilă și ar spori avantajele competitive ale acestui sistem.

Un factor determinant privind dezvoltarea cooperăției de consum în viitor și realizarea misiunii sale social-economice este crearea condițiilor economice echitabile pentru toți agenții economici, ce activează pe piața internă, asigurându-se astfel concurență loială. Totodată, menționăm că cooperăția de consum, fiind parte a sistemului economico-social al țării, este influențată în mare măsură și de fenomenele, tendințele manifestate la macronivel.

În acest context, considerăm necesar a aminti, că situația existentă în cooperăția de consum a fost generată nu doar de factorii interni, dar și de cei externi. Factorii externi au influențat, în principal, prin condițiile economice neechitabile pentru activitățile desfășurate atât de cooperăția de consum, cât și de alți agenți economici din sfera antreprenoriatului.

Această situație a fost favorizată de legalizarea activității economice în baza patentei de întreprinzător [5], care este specifică doar Republicii Moldova. Achitând taxa pentru patentă în valoare de 100-360 lei, deținătorii de patentă comercializează mărfuri în cantități imense (inclusiv mărfuri alimentare, tehnice etc.) fără a achita alte taxe și impozite.

Eforturile autorităților din ultimii cinci ani și facilitățile oferite deținătorilor de patentă pentru a-și schimba forma de activitate într-o formă organizatorico-juridică legală întâmpină o mare rezistență din partea acestor persoane.

Deși, conform modificărilor legislației [7], reforma patentei de întreprinzător urma să se realizeze în a. 2007-2009, sub influența factorilor de ordin social s-a extins termenul de valabilitate a patentei de întreprinzător pentru comerțul cu amănuntul până la 1 ianuarie 2017 [6].

Pentru sistemul cooperăției de consum, care-și onorează plățile și impozitele, păstrarea activității de comerț în bază de patentă de întreprinzător semnifică menținerea condițiilor economice neechitabile și o concurență neloială cu alți agenți ai antreprenoriatului comercial.

În prezent în piața internă operează 30,2 mii deținători de patentă, dintre care 60% în domeniul comercial. Conform estimărilor Ministerului Economiei statul suportă anual pierderi până la 2 mlrd. lei în urma activității în bază de patente. Totodată, trebuie menționat și faptul că,

conform informației Biroului Național de Statistică, ponderea vânzărilor cu amănuntul prin piețe (considerat comerț neorganizat) constituie 35% din volumul total de vânzări cu amănuntul din țară [12]. În acest context merită a fi subliniat faptul că antreprenoriatul comercial a devenit un domeniu foarte atractiv. Numărul agenților economici, cu profil comerț este în continuă creștere, numai în perioada 2006-2010 acesta s-a majorat cu 27,2%, înregistrând 19,1 mii de agenți economici ce activează în comerțul cu amănuntul și cu ridicata la 01.01.2011. Ponderea IMM cu profil comerț a înscris la aceeași dată 97,9% din numărul agenților economici din sfera comerț [1, p.494, 500; 12]. Această tendință se menține și în continuare. Conform informațiilor Camerei Înregistrării de Stat a Republicii Moldova, în a. 2011, și-au declarat la înregistrare comerțul cu amănuntul și cu ridicata drept gen de activitate 45% din agenți economici (Figura 4).

Totodată eficiența economică a întreprinderilor comerciale este în diminuare, pe parcursul ultimilor ani ponderea întreprinderilor ce activează cu pierderi se menține în medie la nivel de 50%. În a. 2010 din 19095 de întreprinderi de comerț cu amănuntul și cu ridicata au activat cu profit 8395 de agenți economici (44%), 9722 de întreprinderi au încheiat anul financiar cu pierderi (50,9%), nu au desfășurat activitate – 978 de întreprinderi (5,1%). Ponderea întreprinderilor ce au activat cu pierderi a constituit 2006 – 51%, 2007 – 50%, 2008 – 48%, 2009 -54%, 2010 -51%. Asemenea situații nu asigură condiții echitabile pentru toți agenții economici ce prestează servicii comerciale, în special pentru întreprinderile cooperăției de consum, care-și onorează toate atribuțiile fiscale.

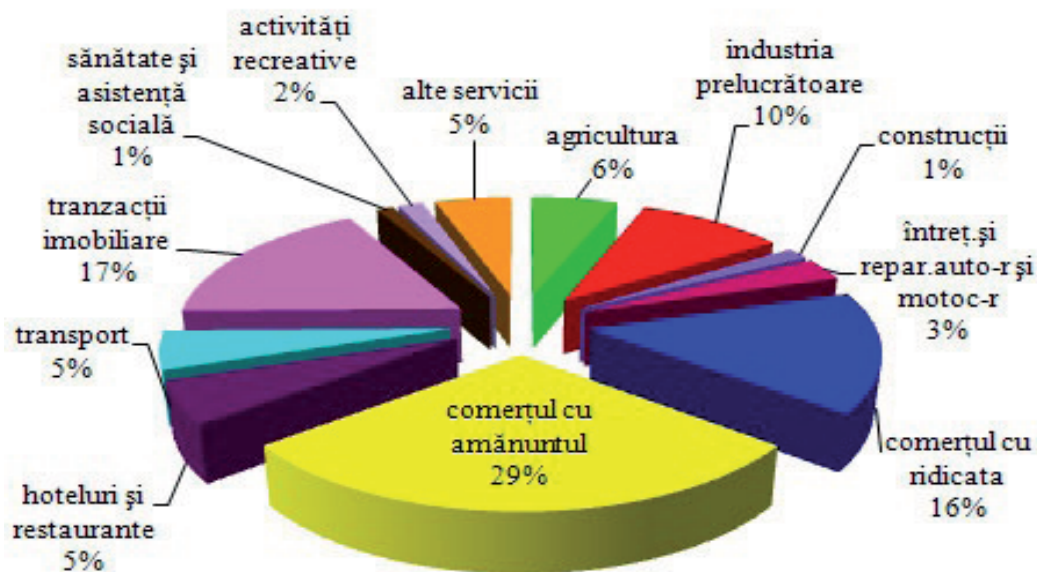


Figura 4. Genuri de activitate declarate la înregistrare în a. 2011[10]

Un alt factor important, de care depinde dezvoltarea sectorului cooperăției de consum în viitor, constituie susținerea acestei forme de cooperative de către autoritățile Republicii Moldova. Având în vedere că pe parcursul activității sale cooperăția de consum participă activ la realizarea politicilor naționale social-economice, asigurând cu mărfuri de prima necesitate și prestând servicii în cele mai îndepărtate localități rurale, Guvernul ar trebui să subvenționeze unele activități economice cooperatiste, spre exemplu, fabricarea și asigurarea populației cu pâine și produse de panificație, procurarea de la populație a surplusului de produse agricole, de origine animalieră

ș.a. Însă aceasta nu se întâmplă. Dimpotrivă autoritățile locale, frecvent impun taxe majore pentru activitatea unităților cooperatiste. În aceste condiții cooperativele sunt impuse să-și sisteze activitatea sa, în pierdere fiind populația.

De aceia, în viziunea noastră, impulsivitatea și asigurarea funcționalității dezvoltării cooperăției de consum din țară solicită soluții inovative în domeniu de ordin intern, care să fie susținute de factori de decizie externi.

Amplificarea necesităților interne de schimbare impun prioritar regândirea formelor de organizare a cooperativelor, a managementului acestora, domeniilor și formelor de activitate, a relațiilor cu membrii săi, sistemului relațiilor proprietate. Totodată, este importantă redefinirea rolului statului în relația cu sistemul cooperăției de consum și elaborarea unor opțiuni naționale de dezvoltare a acestui sistem, reconstituirea imaginii acestuia în societate.

Toate acestea solicită modificarea legislației cu privire la cooperăția de consum în vigoare, ajustarea ei la necesitățile interne ale sistemului, la cadrul comunitar și experiența internațională în domeniu, precum și optimizarea infrastructurii, eficientizarea activităților economice în cadrul cooperăției de consum, realizarea cărora, în cele din urmă, va avea și impact social.

Menționăm în context că activitatea cooperăției de consum din Moldova este guvernata de Legea cooperăției de consum [3], aprobată în 2000, care prevede:

- caracterul necomercial al activității organizațiilor cooperăției de consum (aceasta devenind o barieră în atragerea surselor financiare, investițiilor);
- limitarea categoriilor de membri ai cooperativelor (persoane fizice și juridice) doar la membrii-utilizatori de servicii ale cooperativelor;
- forma și modul tradițional de organizare a cooperativelor, ce nu stimulează implementarea unor forme inovative și atragerea investițiilor;
- ierarhia multinivelară în organizarea și managementul sistemului cooperatist (în prezent există 3 nivele: cooperative – uniuni teritoriale – uniunea centrală);
- gradul prea înalt de reprezentanță pentru convocarea organelor de conducere a cooperativelor, ceea ce în multe caz duce la „întârzieri” în procesul decizional.

În viziunea multor specialiști din domeniu, această lege este excesiv de restrictivă, detaliată și necesită îmbunătățire.

Asigurarea funcționalității sistemului cooperatist și a progresului lui în viitor, preîntâmpinarea amplificării și consecințelor crizei interne a sistemului, asigurarea stabilității sistemului au constituit problemele principale de discuție la Congresul al XV-lea al Cooperăției de Consum (27 ianuarie 2012).

Având în vedere situația actuală în domeniul cooperăției de consum și în scopul asigurării continuității proceselor evolutive, consolidării pozițiilor sistemului cooperatist în economia națională, sporirii competitivității lui pe plan intern la Congres a fost aprobat Programul de dezvoltare al Cooperăției de Consum pentru 2012-2015, la elaborarea căruia a contribuit și UCCM, inclusiv și noi.

Programul stabilește pentru perioada menționată următoarele priorități:

- ✓ optimizarea structurii organizatorico-manageriale a sistemului cooperăției de consum, implementarea unor modele inovative de organizare cooperatistă, ajustarea cadrului legislativ;
- ✓ dezvoltarea și diversificarea prestațiilor (activităților) economice;
- ✓ consolidarea resurselor și sporirea potențialului competitiv al cooperăției de consum;
- ✓ consolidarea capacităților economico-financiare a cooperăției de consum, sporirea eficienței economice a funcționării sistemului pe întreaga verticală;
- ✓ dezvoltarea parteneriatului public – privat.

Pornind le la prioritățile, acțiunile prevăzute de Program, axate pe optimizare, eficientizare, precum și având în vedere necesitățile interne ale sistemului cooperăției de consum de restructurare, implementare a unor abordări inovative de organizare, considerăm oportune următoarele.

În domeniul **optimizării structurii organizatorico-managerială** a sistemului cooperăției de consum pe prim plan se impune:

- *necesitatea restructurării manageriale bazate pe:*
  - reducerea structurii ierarhice și trecerea la structura pe două nivele (cooperative de consum – Uniune Centrală), pe optimizarea organelor de conducere ale organizațiilor cooperatiste, excluderea acelor nivele ce împiedică procesul decizional, pe restructurarea internă managerială la nivel organizațional (cooperative, întreprinderi),
- *Se impune, de asemenea optimizarea structurală (structurii organizatorice) a sistemului ceea ce presupune:*
  - evaluarea entităților cooperatiste și reorganizarea/lichidarea celor ce activează ineficient (circa o treime din agenții economici din cooperăția de consum activează cu pierderi);
  - reorganizarea/restructurarea cooperativelor, ce operează în aceeași piață (în prezent în unele localități în aceeași arie geografică activează câțiva agenți ai cooperăției de consum) prin fuziunea acestora (sau alte forme după caz), ce ar permite reducerea costurilor de funcționare, în special celor administrative;
  - instituirea unor structuri cooperatiste integraționiste și asociative pe domenii economice (comerț cu amănuntul - comerț angro; achiziționare–procesare–condiționare–păstrare a produselor agricole ș.a.).

În același timp considerăm stringentă reevaluarea și aplicarea mai flexibilă a principiilor de constituire a diverselor tipuri de cooperative. În acest sens, ar putea fi reglementată constituirea cooperativelor pe două nivele (cu aplicarea unor elemente din practicile internaționale): cooperative de gradul I, constituite pe principiile clasice de către persoane fizice, și cooperative de gradul II, create de persoane juridice (cooperative de gradul I) și persoane fizice (aceștia pot fi membrii cooperatori, angajații, consumatorii, investitorii străini etc). Ei pot participa cu contribuția sa la formarea capitalului social al cooperativei, stimulând pe această cale investițiile din sectorul cooperatist. Viziunea privind necesitatea re proiectării organizaționale și principiile de constituire a cooperativelor de gradul I și II este expusă în publicațiile anterioare [10].

Un factor important pentru asigurarea dezvoltării durabile a cooperăției de consum a devenit *atragera investițiilor interne și externe*. La realizarea acestui deziderat (scop), în viziunea noastră, ar putea contribui substanțial:

- diversificarea categoriilor de membri ai cooperăției de consum – membri utilizatori (cei care beneficiază de serviciile cooperativelor) și membri neutilizatori (care nu utilizează serviciile cooperativelor, dar sunt interesați să investească în dezvoltarea lor) și elaborarea unui sistem eficient de recompensare a investițiilor;
- instituirea practicii repartizării de către organizațiile cooperatiste către membrii lor a unei părți din beneficiul obținut, proporțional cu valoarea capitalului subscris, aceasta ar spori interesul acestora pentru dezvoltarea cooperatistă și i-ar motiva să investească în acest scop;
- excluderea din legislația în vigoare a normei ce prevede caracterul necomercial al organizațiilor cooperăției de consum, care în condițiile actuale limitează posibilitățile economice ale subiecților cooperăției de consum, lipsindu-i de facilitățile oferite întreprinderilor din sectorul businessului mic și mijlociu și plasându-i în condiții neechitabile în raport cu această categorie de concurenți.

Punerea în aplicare a acestor propuneri solicită modificarea legislației în vigoare, în special a Legii cooperăției de consum.

O importanță deosebită pentru consolidarea sistemului cooperatist revine ***dezvoltării, diversificării și eficientizării prestațiilor economice*** ale acestuia. În acest scop, *în domeniul comercial* pe prim plan se plasează necesitatea creării unui sistem unic de distribuție, care ar asocia în cadrul cooperăției de consum infrastructura de comerț angro (depozite, logistică) și de comerț cu amănuntul (magazine) într-un sistem unitar cu un management comun și cu un sistem logistic și financiar adecvat (în prezent cele peste 2111 de magazine sunt administrate autonom de către 171 întreprinderi și organizații cooperatiste, care utilizează propriul sistem de achiziționare și de distribuție a mărfurilor, ce invocă costuri majore).

Instituirea unui sistem unic de distribuție comercială va permite eficientizarea activității de comerț, precum și sporirea calității serviciilor comerciale prin promovarea unor concepte și modele de rețele de magazine moderne (extinderea implementării unor magazine de tipul CoopPrim și supermarketele de tipul CoopPlus, demarată încă în a. 2007 și înscrisă în prezent 26 de unități, precum și implementarea unor noi concepte de magazine cooperatiste). Anume dezvoltarea unor atare rețele comerciale oferă vaste posibilități pentru rețehnologizarea proceselor comerciale, aplicarea metodelor și formelor moderne de vânzare și de servire a cumpărătorilor.

Însă realizarea acestor obiective de importanță majoră pentru viitorul comerțului cooperatist, întâmpină rezistență din partea factorului uman. Angajații sistemului nu doresc să cedeze beneficiile proprii (ale întreprinderilor, organizațiilor în care activează) în favoarea unui sistem comercial performant și eficient. De aceea, un alt obiectiv major, alături de cele menționate, vizează transformarea mentalității salariaților din sistemul cooperatist.

Prioritățile în domeniul dezvoltării și diversificării serviciilor se axează pe extinderea unităților de prestări servicii, în special în aria urbană, modernizarea bazei tehnico-materiale în domeniu, perfecționarea, diversificarea și sporirea calității serviciilor oferite membrilor cooperatori și populației.

Acțiunile de dezvoltare a *sectorului de achiziționare – industrializare* se orientează prioritar spre:

- integrarea întreprinderilor/unităților de achiziționare și de producție într-un sistem unic, pentru asigurarea condițiilor convenabile de colectare-procesare-comercializare a produselor achiziționate și a producției finite;
- atragerea surselor investiționale interne și externe pentru implementarea tehnologiilor moderne de condiționare, procesare, păstrare a producției;
- extinderea exportului de produse (în aspect sortimental și volumetric) achiziționate și procesate în cooperarea de consum.

Funcționarea eficientă și evoluția cooperăției de consum în continuare este determinată de **resursele disponibile (materiale, umane, financiare, informaționale), de calitatea și valorificarea lor.**

Din perspectiva *resurselor material-tehnice*, eforturile necesită o orientare, pe de o parte, spre extinderea obiectivelor infrastructurale cooperatiste în localitățile, zonele în care prestațiile cooperăției de consum sunt lipsă, pe de altă parte, spre modernizarea unităților cooperatiste în context tehnologic și de imagine, care să îndeplinească cerințele de calitate.

În condițiile utilizării doar parțiale a infrastructurii cooperatiste, un obiectiv de prim ordin vizează optimizarea acesteia. În acest sens, în opinia noastră, se solicită evaluarea domeniilor tradiționale de activitate a cooperăției de consum, a eficienței economice a acestora, a perspectivelor și a avantajelor lor competitive și orientarea sistemului cooperatist anume spre acele ramuri, care asigură competitivitatea pe plan național și eficiența funcționării lor. În viziunea noastră astfel de ramuri sunt comerțul și prestarea de servicii.

Aplicarea acestei abordări trebuie să fie urmată de evaluarea utilității bazei tehnico-materiale a cooperăției de consum. În acest sens urmează a fi determinată infrastructura necesară pentru funcționarea în continuare a ramurilor de perspectivă, surplusul de imobil a fi înstrăinat prin intermediul pieței de imobil, iar sursele obținute a se reinvesti în dezvoltarea infrastructurii cooperatiste. În scopul administrării eficiente a patrimoniului cooperatist considerăm utilă crearea Agenției imobiliare cooperatiste, investind-o cu funcții de vânzare-cumpărare, gestiune, dezvoltare a bazei tehnico-materiale a cooperăției de consum.

În scopul *consolidării capacităților financiare* ale cooperăției de consum considerăm oportună crearea instituțiilor financiare în cadrul acestui sistem, atribuindu-le funcții de atragere a investițiilor din diferite surse interne și externe, creditarea agenților economici din sistem în scopul majorării mijloacelor circulante și dezvoltării bazei tehnico-materiale.

Optimizarea organizatorico-managerială, realizarea proceselor integraționiste pe dimensiunile - comerț angro și comerț cu amănuntul (crearea sistemului unic de distribuție comercială) și în domeniul achiziționare – procesare – păstrare – condiționare - comercializare



a mărfurilor (instituirea unui sistem integrat în acest scop), însoțite de crearea întreprinderilor specializate în acest sens ar contribui la consolidarea resurselor și a potențialului economic al cooperăției de consum și ar asigura administrarea eficientă a acestor procese, gestionarea eficientă a tuturor resurselor.

Într-o economie în continuă schimbare dezvoltarea *resurselor informaționale* devine o condiție importantă pentru eficientizarea proceselor de afaceri și de management, utilizarea rațională a tuturor resurselor. Obiectivele prioritare în acest context vizează:

- implementarea sistemului informațional corporativ (SIC) cooperatist, care va integra într-un spațiu unic informațional toți agenții economici din sistem și toate fluxurile informaționale, aceasta va facilita implementarea unui management informațional performant, schimbul oportun de date, procesul decizional și alte procese;
- dezvoltarea formelor moderne de comerț, bazate pe aplicarea TIC, inclusiv vânzări la distanță, vânzări electronice ș.a.;
- dezvoltarea sistemului informativ-distributiv al cooperăției de consum, drept componentă de bază a SIC, însoțit de un sistem adecvat de logistică care să asigure optimizarea cheltuielilor de distribuție a bunurilor.

*Resurselor umane* le revine un rol determinant în progresul sistemului cooperăției de consum. Importanța acestor resurse derivă din faptul că anume acestea pun în valoare celelalte resurse și asigură succesul activității sistemului cooperăției de consum. Disponând de propriul sistem educațional, cooperăția de consum are toate premisele pentru asigurarea întreprinderilor cooperatiste cu personal competent. Acțiunile prioritare ce se impun în acest domeniu vizează:

- sporirea continuă a competențelor personalului prin înrolarea lor în diverse programe de formare profesională continuă, autoinstruire (actualmente anual urmează diferite forme de dezvoltare profesională în jur de 200 de persoane, ce constituie circa 3% din numărul angajaților);
- atragerea tinerilor în activitatea cooperatistă la toate nivelurile, „întinerirea” personalului ce activează în cooperăție (conform estimărilor în prezent, în structura pe vârste a angajaților din sectorul cooperatist se remarcă că circa 70% din salariați sunt de vârsta de peste 50 de ani);
- implementarea procedurilor de evaluare a personalului și a mecanismelor eficiente de motivare a acestuia, ce ar spori performanțele și contribuțiile angajaților la dezvoltarea cooperatistă;
- dezvoltarea parteneriatelor (clusterilor): autorități cooperatiste – instituții de învățământ.

Dezvoltarea activității economice va contribui la sporirea performanțelor sistemului cooperatist și, respectiv, la consolidarea economico-financiară a acestuia. Însă, insuficiența resurselor financiare rămâne a fi o barieră importantă în dezvoltarea accelerată a cooperăției de consum în toate regiunile, localitățile unde se solicită prestațiile acesteia. Complexitatea acestei probleme se amplifică și, drept urmare, a tendințelor demografice în republică, a nivelului scăzut de venituri ale populației, în special a celei rurale.

Necesarul de investiții este satisfăcut în ultimii ani doar parțial și doar din resurse interne, însă, acestea sunt inferioare solicitărilor și necesităților. Astfel, în perioada ultimilor patru ani necesarul de investiții a fost acoperit doar la nivel de 27%.

Redresarea situației în acest sens impune noi abordări, orientate spre sporirea motivației și responsabilității agenților economici și angajaților din sistem pentru calitatea și eficiența prestațiilor sale. Dintre acestea devin imperative:

- instituirea serviciului de audit intern și punerea în aplicare a unui sistem eficient de management financiar în scopul asigurării activității profitabile și eficiente a sistemului;
- atragerea resurselor financiare din exterior, ce devine posibilă cu condiția reformării relațiilor de proprietate;
- identificarea și valorificarea resurselor interne pentru dezvoltarea cooperăției;
- participarea în proiecte de asistență tehnică, alte proiecte pentru dotarea cu echipament modern a întreprinderilor cooperatiste, fapt ce ar permite implementarea tehnologiilor moderne și, drept urmare, eficientizarea activității economice etc.

Un rol important revine *dezvoltării parteneriatului public-privat*, consolidării relațiilor: autorități publice (centrale și locale) – organizații și întreprinderi ale cooperăției de consum.

Realizându-și cu succes misiunea sa istorică de a asigura cu mărfuri și servicii membrii-cooperatori și, în special, grupurile vulnerabile, cooperăția de consum a devenit un partener important al statului în realizarea politicii economico-sociale.

Oferind un spectru larg de activități economice (comerciale, de achiziționare, procesare, prestări servicii), preponderent în zonele rurale, cooperăția de consum este prezentă în cele mai îndepărtate localități, precum și în localități cu număr mic al populației (în asemenea localități este amplasată circa 20% din rețeaua comercială). În aceste zone alți agenți economici nu sunt interesați să-și desfășoare afacerile din cauza ineficienței economice.

Totodată, acest sistem funcționează legal, transparent, își onorează obligațiile economice și sociale, contribuind la formarea bugetului de stat și a bugetelor locale (contribuția anuală este de circa 90-100 mil. lei).

Pentru a dezvolta și menține aceste servicii cooperatiste, este necesară o *susținere din partea autorităților publice la nivel central și local*, care ar putea fi realizată în opinia noastră prin:

- alocarea de subvenții pentru activitățile economice realizate de cooperăția de consum și orientate spre asigurarea și îmbunătățirea condițiilor de viață a populației (producerea și livrarea pâinii către populație, asigurarea cu produse de primă necesitate în localitățile îndepărtate cu populație mică, asigurarea instituțiilor publice cu produse agricole și de origine animalieră autohtone ș.a.);
- facilitarea condițiilor pentru autorizarea funcționării întreprinderilor cooperatiste (scutirea de taxa de amplasare) în localitățile în care activitatea economică este neprofitabilă (din cauza numărului redus al populației deservite, dificultăților de aprovizionare cu mărfuri);

- includerea cooperăției de consum în diferite programe de stat, proiecte de investiții, de asistență tehnică, alte proiecte ce au drept scop și finalitate dezvoltarea comunităților rurale;
- crearea și dezvoltarea unor întreprinderi mixte (cu capital de stat și al cooperăției de consum) ș.a.

Eforturile și mobilizarea internă a tuturor membrilor cooperăției de consum, conjugate de susținerea de către autoritățile publice, va amplifica oportunitățile de dezvoltare a acestui sistem și va spori impactul economico-social al activității acestuia.

Incontestabil, în condițiile globalizării, *cooperarea internațională* capătă valențe majore. Însă, deși cooperăția de consum s-a constituit drept un sistem deschis pentru parteneriate pe plan extern, colaborarea pe această dimensiune din ultimii ani s-a redus în fond la participarea la acțiunile organizate de organizațiile internaționale, la care cooperăția națională este parte. În viziunea noastră, necesită deplasate accentele spre cooperare economică cu partenerii externi în vederea schimburilor de mărfuri, în special cu organizații cooperatiste din aria Europeană, CSI, țările limitrofe. Odată cu aceasta sporește importanța implementării ideilor inovative și transferului de bune practici de organizare cooperatistă către sistemul cooperatist din Moldova.

Realizarea acțiunilor menționate va contribui la evoluția consecventă și sustenabilă a cooperăției de consum, sporirea eficienței economice și a contribuțiilor sistemului cooperatist la dezvoltarea social-economică durabilă a țării.

Recunoscând importanța cooperativelor la nivel mondial și aportul pe care îl au acestea la dezvoltarea social-economică la nivel local, național, regional și internațional, ONU a declarat 2012 – Anul Internațional al Cooperativelor (Rezoluția A/RES/64/136 adoptată la 18.12.2009). În acest document se face apel către Guverne pentru:

- a revedea *cadrul normativ, administrativ* de reglementare a cooperativelor și a crea *condiții favorabile pentru dezvoltarea lor*;
- a *facilita creșterea și dezvoltarea sustenabilă* a cooperativelor în condițiile schimbării rapide a mediului socio-economic;
- a *crea condiții echitabile de activitate* pentru cooperative alături de societățile comerciale și organizațiile necomerciale;
- a asigura *facilități la impozitare, acces la servicii financiare și piețe*;
- a dezvolta *parteneriate eficiente* dintre Guverne și *mișcarea cooperatistă*, a institui Consilii consultative comune.

Răspunsul autorităților din țară la acest apel prin acțiuni de susținere a cooperativelor ar contribui la consolidarea sectorului cooperatist, sporirea calității vieții populației, în special a celei rurale, dezvoltarea socio-economică a republicii.

## Bibliografie:

1. *Anuarul Statistic al Republicii Moldova*. Chișinău: Statistica, 2010, p. 494,500.
2. *Codul Civil al Republicii Moldova. 1107- XV din 06.06.2002*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova 82-86 (661) din 22.06.2002.
3. *Legea cooperăției de consum. Nr.1252-XIV din 28.09.2000*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.154-156 (1156) din 28.09.2000.
4. *Legea cu privire la cooperăție, Nr. 864-XII din 16.01.1992*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.1(14) din 1992 (abrogată: 06.06.2002, legea nr.1007-XV din 25.04.2002)
5. *Legea cu privire la patenta de întreprinzător. Nr. 93-XIV din 15.07.1998*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 06.08.1998, nr.72-73 (485).
6. *Lege pentru modificarea și completarea Legii nr.93-XIV din 15 iulie 1998 cu privire la patenta de întreprinzător. Nr. 121-XVI din 29.05.2008*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.106/409 din 17.06.2008.
7. *Lege pentru modificarea și completarea unor acte legislative. Nr. 208-XVI din 07.07.2006*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.126-130/607 din 11.08.2006.
8. *Legea privind cooperativele de întreprinzător, Nr.73-XV din 12.04.2001*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.49-50 (237) din 03.05.2001.
9. *Legea privind cooperativele de producție, Nr.1007-XV din 25.04.2002*. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.71-73 (575) din 06.06.2002.
10. Șavga L. Obiective de dezvoltare a cooperăției de consum prin optica politicilor europene// *Analele științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova.-Chișinău, Tipografia UCCM, 2011, p.3-10.*
11. *Biroul Național de Statistică a Republicii Moldova*. [online] Disponibil la: <<http://statbank.statistica.md/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=COM0112&ti=Valoarea+vinzarilor+de+marfuri+cu+amanuntul+prin+toate+caile+de+comercializare%2C+2000-+2010&path=../Database/RO/22%20COM/COM01/serii%20anuale/&lang=1>> > [Accesat 29 Februarie 2012].
12. *Biroul Național de Statistică a Republicii Moldova*. [online] Disponibil la: <<http://statbank.statistica.md/pxweb/Dialog/Saveshow.asp> [Accesat 29 Februarie 2012].
13. *Camera Înregistrării de Stat a Republicii Moldova*. <<http://cis.gov.md/content/6>> [Accesat 29 Februarie 2012].

**Recenzenți:** S. Petrovici, dr. hab., prof. univ. (UCCM)  
Gh. Șavga, dr., conf. univ. (ASEM)

## THE RELEVANCE OF ILO RECOMMENDATION NO. 193 CONCERNING THE PROMOTION OF COOPERATIVES FOR COOPERATIVE LEGISLATION

*Hagen Henry, University of Helsinki  
Ruralia Institute*

Together with the 1995 International Cooperative Alliance (ICA) Statement on the cooperative identity (ICA Statement)<sup>1</sup> and the 2001 UN Guidelines aimed at creating a supportive environment for the development of cooperatives (UN Guidelines)<sup>2</sup> the 2002 International Labor Organization (ILO) Recommendation No. 193 concerning the promotion of cooperatives (ILO R. 193)<sup>3</sup> forms a set of international instruments which are of relevance for anyone dealing with cooperatives.

This year, 2012, 10 years have passed since the International Labor Conference (ILC) adopted ILO R. 193. 2012, is also the International Year of Cooperatives which was declared by the United Nations General Assembly in 2009.<sup>4</sup> Furthermore, 2012 is also the year of Rio+20.<sup>5</sup>

Based on a brief<sup>6</sup> account of the engagement of the ILO with cooperative matters and of the history of ILO R. 193, this article is to demonstrate the significance of this recommendation, not the least as concerns matters hinted at by referring to the Rio Declaration. Emphasis will be put on cooperative legislation, not underestimating the importance of the many other policy issues covered by ILO R. 193.

### ***ILO and cooperatives, history of ILO R. 193***

The history of ILO R. 193 is closely interwoven with that of the link between ICA and ILO.

Among the international governmental organizations ILO is the oldest. It is unique as it is a tripartite organization: Employers' and workers' are represented alongside governments of the Member states. Together, the former have as many votes as the governments have. The

---

<sup>1</sup> International Co-operative Review, Vol. 88, no. 4/1995, 85 f.

<sup>2</sup> UN doc. A/RES/54/123 and doc. A/RES/56/114 (A/56/73-E/2001/68; Res./56)

<sup>3</sup> The Promotion of Cooperatives Recommendation, 2002.ILC 90-PR23-285-En-Doc, June 20, 2002

<sup>4</sup> United Nations General Assembly Resolution A/Res/64/136

<sup>5</sup> Cf. so-called Rio Declaration on Environment and Development at: <http://www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.asp?documentid=78&articleid=1163>

<sup>6</sup> For more details cf. Henry, Hagen, The Contribution of the International Labour Organization to the Formation of the Public International Cooperative Law, in: ... (Palgrave; in print)

representativeness of the ILO is therefore significantly larger than that of other international organizations. The ILO is also unique in that it is not only an *international*, but also a *transnational*<sup>7</sup> organization. The ICA, on the other hand, is the oldest and largest organization among the international nongovernmental organizations. It represents cooperatives around the world, with a membership nearing one billion.

These similarities would not justify special mention here if it were not for the synergies the longstanding and over time emerging and intensifying institutional links between the ICA and the ILO have produced. Despite of the different answers the labor movement and the cooperative movement gave at their origins in the 19<sup>th</sup> century to the then prevailing “social question”, these synergies have been possible because the ICA and the ILO have shared the concern for not letting economic development and social development drift apart.

One cannot but call it a lucky coincidence that Albert Thomas was nominated the first Director General of the ILO in 1919. Among the many talents and experiences he brought with him the fact that he had worked for the French cooperative movement and that he was a sitting ICA Board member at the time stand out in our context. He paid great respect to the tripartism of the ILO. But he also knew that the large portion of the economic and social actors was missing in the ILO structure. His attempts in the 1920s to turn the ILO into a quadripartite structure by including cooperatives failed. But he established from the time the International Labor Office (Office) became operational in 1920 in Geneva a cooperative branch, one of three branches which have survived the various reforms of the Office during its more than 90 years history.

The Cooperative Branch has assisted many of the ILO Member states in the development of cooperatives over the years. The Branch may claim to have invented technical cooperation in the 1930s. With the independence of the former colonies, mainly during the 1960s, and in line with the policies suggested for the so-called 1<sup>st</sup> development decade on economic and social development declared by the UN, development of and through cooperatives gained importance at the international level. In 1966 the now legally binding Human Rights instruments were adopted. One of them, the Covenant on Economic, Social and Cultural Rights, lays emphasis on matters which are the same as the objectives of cooperatives.<sup>8</sup> The same year, the ICA revised its principles for the 2<sup>nd</sup> time and the ILC adopted the “Co-operatives (Developing Countries) Recommendation, 1966” (ILO R.127)<sup>9</sup> which may, to a certain extent, be considered the predecessor of ILO R. 193. As its title indicates however, it concerned the so-called developing countries only; it was addressed to their governments only; it had an emphasis on agricultural cooperatives; and it portrayed cooperatives as a development tools rather than as autonomous enterprises at the service of their member-users.

---

<sup>7</sup> “Transnational” because the delegates to the ILC have a free mandate (cf. ILO Constitution, Article 4, 1.), i.e. they are not bound by the opinion of their respective “principals”

<sup>8</sup> UN Doc. 993 UNTS 3 (1966). Compare to definition of cooperatives as contained in Paragraph 2. of ILO R. 193

<sup>9</sup> “Recommendation concerning the role of cooperatives in the economic and social development of developing countries, 1966”



To a certain extent ILO R. 127 had consolidated a split of the world of cooperatives into three parts which, starting with structural adjustment programs of the Bretton Woods institutions in the early 1980s and ending with the radical geopolitical changes at the end of that decade led the Governing Body of the ILO to ask the Office to assess the need for a new ILO instrument on cooperatives. In its preparatory report to the ILC, which was to discuss and adopt ILO R. 193 in 2001 and 2002 respectively, the Office wrote: <sup>10</sup> “[...] Cooperatives in all *industrialized countries* are struggling to be economically successful in a highly competitive environment while remaining close to their members. [...] cooperative legislation in these countries is getting closer to general company law, so that cooperatives operate on an equal footing with other types of private enterprises. (It) [...] seeks to find a compromise between management for service and management for profit. [...] When the *centrally planned* economies [...] began their *transition to a market* economy, their governments faced the immense challenge of elaborating a totally new legal, administrative and institutional framework [...] including cooperative organization and management. [...] (C) cooperative legislation [...] generally recognize the universal principles of cooperation and provides for a large degree of cooperative autonomy. However, these laws are not always fully adapted to local conditions and the local legal system, since they had to be formulated under great time pressure and (very often) under the strong influence of Western European law. [...] The majority of the *developing countries* in Africa, Asia and Latin America have been confronted since the mid-1980s with the effects of economic liberalization, globalization and structural adjustment. [...] especially in those countries where cooperatives were considered part of the government structure or an arm of the ruling party. As a result, the cooperative legislation [...] has been subject to profound reform. [...] (A) all cooperative laws adopted [...] since 1990 have reduced state influence over, and state sponsoring of, cooperatives, increased cooperative autonomy and self-reliance, and cut any links that might have existed between cooperatives and political organizations.”

Based on this report, the Office recommended that the Governing Body put the subject of a new recommendation on the agenda of the ILC. However convincing the evidence was which the Office had put together in its report and concerning the potential of genuine cooperatives, the inclusion of the subject into the agenda of the ILC was due to the dissenting views among the Member states concerning other subjects, rather than to the conviction that cooperatives were a relevant and necessary subject to discuss at this point in time. These dynamics did not, however, influence the positive result of the debates as concerns the development of cooperatives.

Pursuant to the idea that the special link between the ILO and the ICA is one of the main keys to understanding ILO R. 193, the result of the debates can be summarized as follows: The ILC integrated the essential parts of the ICA Statement into R. 193 (definition into Paragraph 2.; cooperative values into Paragraph 3. (a); and cooperative principles into Paragraph 3. (b) and into the Annex). The ILC thus institutionalized the above-mentioned link between a nongovernmental

---

<sup>10</sup> International Labour Conference, 89<sup>th</sup> session 2001, Report V(1): Promotion of cooperatives, Geneva: International Labour Office 2000, Chapter II, 3. Emphases by author

organization, the ICA, and the ILO and it recognized the ICA as the world representative body of cooperatives. This and the signing of a Memorandum of Understanding between the two organizations concerning the joint promotion of cooperatives in 2003 were - and remain - novelties in the history of the ILO.

### ***The significance of ILO R. 193***

The text of the ILO R. 193 contains detailed proposals on how to promote cooperatives and it designates those who have an obligation to do so. In accordance with the above-mentioned limitation of this article, the following will deal mainly with the legal nature of ILO R. 193 and with its contents in terms of cooperative law.

As for the ***legal nature of ILO R. 193***, and contrary to what the word “recommendation” might otherwise connote, this instrument is more than a “recommendation”. It is the nucleus of the public international cooperative law. ILO R. 193 is a legally binding instrument which, among many other things, promotes the essential parts of the ICA Statement from the status of a text of an international nongovernmental organization to that of a legal instrument of an international governmental organization.

The following arguments are to support this opinion:<sup>11</sup>

1. The list of sources of public international law contained in Article 38 of the Statute of the International Court of Justice is not exhaustive. <sup>12</sup>Resolutions and recommendations of international organizations may also be such a source. <sup>13</sup>
2. The ILC adopts conventions and recommendations. As for their respective legal value, the difference may not be reduced to the former being legally binding and the latter not. Hence, the fact that the ILC opted according to Article 19, 1. of the ILO Constitution for a recommendation when adopting R. 193, instead of a convention, may not be interpreted as opting out of the legal nature of the instrument.

---

<sup>11</sup> With slight changes, this part of the text is drawn from Henry, Hagen, *The Contribution of the International Labour Organization ...*, op.cit.

<sup>12</sup> Cf., for example, Kennedy, David, *International Legal Structure*, Baden-Baden: Nomos 1987, 18 ff.

<sup>13</sup> Cf. Montt Balmaceda, Manuel, *Principios de derecho internacional del trabajo*. La OIT, 2a edición, Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile 1998, 138; Politakis, George P. et Kroum Markov, *Les recommandations internationales du travail: instruments mal exploités ou maillon faible du système normatif ?*, in : *Les normes internationales du travail : un patrimoine pour l’avenir. Mélanges en l’honneur de Nicolas Valticos*, Genève : Bureau international du Travail 2004, 497 ff. (513); Shaw, Malcolm N., *International Law*, 4<sup>th</sup>ed., Cambridge: University Press 1997, 92 f.; Verdross, Alfred und Bruno Simma, *Universelles Völkerrecht. Theorie und Praxis*, 3. Auflage, Berlin: Duncker & Humblot 1984, Nrn. 518-523; Verhoeven, Joe, *Droit international public*, Bruxelles : Larquier 2000, 355 ff. and 447; Virally, Michel, *La valeur juridique des recommandations des organisations internationales*, in : *Annuaire français de droit international*, Vol. II, 1956, 66 ff. (reprint, in : *Le droit international en devenir*, Paris : Presses Universitaires de France 1990, 169 ff.)

3. The ILO has a constitutional mandate to adopt standards on cooperatives.<sup>14</sup>
4. ILO R. 193 was adopted with a large majority. None of the delegates voted against it; only three abstained. In public international law such large majorities add (legal) weight to an instrument. The Republic of Moldova apparently did not participate in the vote.<sup>15</sup> This does however not affect the legal value vis-à-vis this ILO Member state.
5. As the decisions by the ILC reflect not only the will of governments, but also that of the social partners, they are more representative than those of other international organizations and carry therefore particular weight.
6. The delegates to the ILC have a free mandate. As said, this is what makes the ILO also a transnational organization. Therefore, the decisions of the ILC tend to reflect more than the sum of the interests of the Member states of the ILO and, of course, more than the smallest common denominator thereof.
7. In a globalized world, characterized by diminishing democratic participation in law making, by a growing informalization of the economies and by an increased influence of private standard setting on public law making, the above-mentioned integration of the essential parts of the ICA Statement into ILO R. 193, i.e. the integration of a text which reflected the democratically arrived at opinion of some 700 million people at the time, carries special weight when assessing the legal nature of a recommendation.
8. ILO R. 193 merely concretizes legally binding international and regional Human Rights instruments, like the above-mentioned 1966 Covenant on Economic, Social and Cultural Rights. They contain all the basic legal guarantees for freely setting up and running a genuine cooperative. Strictly argued, one could derive the juridical value of ILO R. 193 from these Human Rights instruments.
9. The legal nature of ILO R. 193 stems also from it reaffirming a repeated behavior of the ILO Member states.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> This has indirectly been confirmed by the (independent) Experts of the Committee on the Application of Conventions and Recommendations (Art. 7 of the Standing Orders of the International Labor Conference). Their 2010 General Survey concerning employment instruments in the light of the 2008 ILO Declaration on Social Justice for a Fair Globalization places ILO R. 193 firmly within the employment instruments of the ILO

<sup>15</sup> cf. <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/pr-23vote.pdf>

<sup>16</sup> As mentioned, the ILO R. 127 and the UN Guidelines were adopted in 1966 and 2001 respectively. They were adopted by consensus, i.e. also with the consent of those Member states of the ILO who in 2002 voted in favour of ILO R. 193. The content of ILO R. 193 converges to a large extent with that of these two instruments

10. An analogous argument can be used concerning regional instruments adopted after the ILO R. 193.<sup>17</sup>
11. Furthermore, a number of states have since 2002 demonstrated their respect for the main content of ILO R. 193 when adopting new laws, revising existing ones and/or planning to do so.<sup>18</sup> They are thus establishing a praxis which will soon qualify – if it has not already – as a source of public international law under Article 38 of the Statute of the International Court of Justice.
12. In 2009, and for the first time, a supreme court referred to ILO R. 193 in its decision concerning the legal qualification of worker cooperatives.<sup>19</sup>
13. Lastly, a group of cooperative law specialists gave support to the central arguments put forward here when advising on a European Union commissioned Study on the implementation of the EU Regulation.<sup>20</sup>

As for the *content of ILO R. 193* the following points are highlighted:

***Addressees and scope of application***

1. ILO R. 193 is addressed to the governments, employers', workers', as well as cooperative organizations of all Member states of the ILO, jointly and severally. The chapters of the Recommendation are arranged accordingly. The ILC thus emphasized that not only governments are responsible for the promotion of cooperatives and that the above-mentioned split between the countries must be overcome. Problems need addressing globally and collectively.
2. While ILO R. 127 laid an emphasis on agriculture, ILO R. 193 calls on legislators to allow cooperatives to be active in all sectors. Persisting limitations must be lifted.

---

<sup>17</sup> For example: In 2003 the European Union promulgated Regulation 1435/2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE). In 2008 ICA Americas adopted the Ley marco para las cooperativas de América Latina. The countries of Mercosur have had since 2009 a Common Cooperative Statute (Estatuto de las Cooperativas (Mercosur/PM/SO/ANT.NORMA 01/2009)). In 2010 the Member states of OHADA, the organization for the harmonization in Africa of business law, adopted a uniform cooperative law. Cf. also the conclusions and recommendations by the ICA Africa as well as Asia Cooperative Ministerial Conferences, which have repeatedly reiterated their commitment to the cooperative values and principles, as well as to ILO R. 193.

<sup>18</sup> For example: Bolivia, Cambodia, China, Kyrgyzstan, Mozambique, Norway, Tanzania, Tajikistan, Turkey, Uganda, Uruguay, Vietnam

<sup>19</sup> Cf. Corte Suprema de Justicia de Argentina in the 2009 case Lago Castro, Andrés Manuel c/ Cooperativa Nueva Salvia Limitada y otros and the comment on the decisión by Prof. Dante Cracogna. Both texts, in: La Ley (t. 2010–A) 290 ff.

<sup>20</sup> Text available at: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/> or at: <http://www.euricse.eu/node/257>. Cf. especially, pp. 29, 81, 120, 121 ff., 160, 167 and footnote 56 in that report

### ***Cooperative policy and law***

3. ILO R. 193 is a highly complex text as it contains both, elements concerning policies and elements concerning cooperative law. However, the nexus between policy and law is neither made explicit, nor does the text provide any guidance as to the interplay between these two sets of elements. In an overall concern to establish policy coherence, the principle of the Rule of Law must apply.

Furthermore, the title of ILO R. 193 needs considering. It is programmatic: The recommendation concerns the “promotion” of cooperatives while also containing a number of paragraphs which deal with the control of cooperatives. Control is to be exercised in view of promotion, promotion in view of (less) control.

### ***Law***

4. As far as cooperative law is concerned, the rules contained in ILO R. 193 may be divided into those which oblige legislators to pass legislation that (re)establishes the cooperative identity, rules which oblige legislators to institutionalize cooperatives and rules which deal with the contents of a cooperative law.

5. As for the first set of rules, ILO R. 193 repeatedly calls upon legislators to (re)establish the cooperative identity through law,<sup>21</sup> but it does not specify what constitutes this identity. ILO R. 193 seems to rather presuppose a consensus on the cooperative specific characteristics.

6. As far as the institutionalization of cooperatives is concerned, ILO R. 193 is clear on the longstanding question of whether only legally recognized, formalized cooperatives may be considered as cooperatives. While this is not the case, ILO R. 193 suggests that cooperatives be formalized and it carries a notion of cooperative which is that of a cooperative having legal personality.<sup>22</sup>

7. As far as the content of a cooperative law is concerned, ILO R. 193 does not spell out its specifics. Neither was it the intention of the ILC to do so,<sup>23</sup> nor would this be adequate to the diversity of laws in the ILO Member states. The legislator must however derive general guidance from the cooperative values and principles referred to in Paragraph 3. and contained

---

<sup>21</sup> Cf. Paragraphs 6.; 10. (1) et passim

<sup>22</sup> Cf. Paragraphs 2. (“association”, “jointly owned”), 5. and 6. (b) (“solidarity”), 6. (a) (“registration”), 6. (b) (“reserves”), 6. (d) (“membership”, “members”), 7. (2), 4. (d), 8. (1)(i) and 11. (2) (c) (“access to credit”, “loans”, “institutional finance”, “investment”), 8. (2) (b) (“legal obligations of cooperatives”), 10. (2), 11. (3), (4), 14., 17. (c), (e) (“cooperative organizations”, “affiliated cooperatives”), 12. (c) (banking and insurance cooperatives”) and, foremost, Paragraph 9. To mention also that a number of legislations prohibit the use of the denomination “cooperative” by any entity which is not registered and recognized by law as such

<sup>23</sup> It obviously departed from the approach of ILO R. 127

in the Annex to ILO R. 193. Further guidance can be had from the “predecessor” of ILO R. 193, ILO R. 127, which has not lost its legal validity.<sup>24</sup> Its Chapter III contains a rather detailed list of matters to be considered. It further recalls the systemic of cooperative law.

For the rest, ILO R. 193 oscillates between few legal rules, for example Paragraphs 2. and 6. (in part) and guidelines/legal principles, for example Paragraphs 6. and 7.(1) and (2). The most relevant for the present purpose will be briefly outlined here.

### ***Legal rules***

8. Paragraph 2. of ILO R. 193 defines cooperatives. The three objectives of cooperatives contained in this definition - economic, social and cultural - are complementary and of equal legal weight. Legislators must strike an appropriate balance between these three objectives<sup>25</sup> and between them, on the one hand, and the two elements which make for the nature of cooperatives, namely associations of persons and enterprises, on the other hand.<sup>26</sup> ILO R. 193 underlines the enterprise character of cooperatives numerous times.<sup>27</sup>

### ***Guidelines/legal principles***

9. Through its Paragraph 6. (d), ILO R. 193 directs governments to “facilitate the membership of cooperatives in cooperative structures responding to the needs of cooperative members [...]”. Unionizing and federating in the interest of the cooperative members at primary level is a genuine cooperative way to reach economies of scope and scale, have representation and establish genuine cooperative value chains which link the producer to the consumer while maintaining another core principle, which is the autonomy of the affiliates of such unions and federations. Cooperation in these forms is preferred over the concentration of enterprises.

10. Paragraph 7. (2) is one of the central paragraphs of ILO R. 193. It falls into two distinct, but interrelated parts. Despite of the wording (“on terms no less favorable than those accorded to other forms of enterprise”), the 1<sup>st</sup> sentence enshrines the equal treatment principle.<sup>28</sup> The frequent reference in ILO R. 193 to the enterprise character of cooperatives makes it clear that it was not the intention of the ILC to allow for a “more favorable” treatment of cooperatives as

---

<sup>24</sup> ILO standards lose their validity through a formalized derogation procedure only. ILO R. 127 has not been included yet in such a procedure

<sup>25</sup> The discussion on social and community enterprises, as well as on social entrepreneurship, is partly a consequence of the preference of the economic objective over the other objectives

<sup>26</sup> The explanation of this phenomenon might be that the enterprise element in the definition of cooperatives is a rather new one at the international level. The preparatory work on ILO R. 193 concentrated on avoiding the shortcomings of ILO R. 127 and thus related mainly to developing countries and less to industrialized countries

<sup>27</sup> Cf. Paragraphs 5.; 6. (c) and (d); 7. (2), 8. (1)(b); 16. (d)

<sup>28</sup> Paragraph 6. (c) does so for a specific case, while Paragraph 7. (2) contains the general principle



compared to other types of enterprises. This presupposes that legislators reaffirm the cooperative identity/distinctiveness (cf. above Point 5.). The equal treatment principle has two aspects. The one is that cooperatives should be given the right to operate on no less favorable terms than other forms of enterprises. The other is that they should be treated by government on an equal footing with other types of enterprises.

The most basic and cross-cutting precondition for this principle to materialize is that those who have this obligation know what cooperatives are. The issue is therefore closely related to education and training. Paragraph 8. (1)(f) calls for the inclusion of the subject of cooperatives into the education and training curricula at all levels. It is obvious that this includes research and the collection of data and statistics (cf. Paragraph 8. (1)(l)).<sup>29</sup>

The 2<sup>nd</sup> sentence of Paragraph 7. (2) separates the activity a cooperative might exercise, and which the government might decide to promote, from the form in which this activity is organized.

### ***Concluding remarks***

The separation of activity and form is an expression of the principle of equal treatment on which ILO R. 193 puts great emphasis. This rule has a number of interrelated policy and legal implications. First of all, it implies the obligation to maintain the distinct character of cooperatives, not only through the cooperative law proper, but also through other laws, for example labor law<sup>30</sup> tax law<sup>31</sup> competition<sup>32</sup> law and (international) accounting standards and book-keeping rules, especially those elaborated by the International Accounting Standards Board (IASB), the Financial Accounting Standards Board (FASB) and the Basel Committee on Banking Supervision.<sup>33</sup> Furthermore, this rule implies the recognition of the fact that enterprise types differ, amongst others by the way they put weights on the result of an activity and on the way the results are achieved. For cooperatives, the way matters more than, or at least as much as, the result of the activity.

---

<sup>29</sup> Likewise, if cooperatives were better known the discussion on social and community enterprises, as well as on social entrepreneurship, could be more effective by concentrating on innovative aspects. Cf. also at footnote 26

<sup>30</sup> instead of applying labor law to the work relationship between member employees and any type of cooperative in an undifferentiating manner

<sup>31</sup> instead of applying tax law to cooperatives and their members in an undifferentiating manner, especially not differentiating between surplus and profit

<sup>32</sup> instead of applying competition law to the relationship between cooperatives and their members in an undifferentiating manner

<sup>33</sup> instead of an undifferentiated application of company specific accounting standards and book-keeping rules to cooperatives by inadequately qualifying cooperative member shares, by applying company merger rules to cooperatives, by not considering the fact that member shares cannot be detached from membership, by applying the requirements of the so-called Basel II and III to cooperatives without taking account of the cooperative specific internal prudential mechanisms

Their repeated strong resilience to market shocks during times of crisis <sup>34</sup> has brought to light this structural difference. Hence the type of enterprise matters.<sup>35</sup>It matters especially concerning the four aspects of sustainable development with the challenges of which all enterprises are confronted: economic security, ecological balance, social justice and political stability.

The social question is open again. The forces which answered it during the 19<sup>th</sup> century are not the same anymore. Life is globalized. Enterprises are assuming a different role than they did in the past. In this context, the sustainable development paradigm needs translating to the structural characteristics of enterprises. The specifics of cooperatives lend themselves in a particular way to contributing to the achievement of sustainable development. Not the least under this aspect ILO R. 193 might be worth respecting.

---

<sup>34</sup> Cf. "Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis." Prepared by Johnston Birchall and Lou Hammond Ketilson, Geneva: ILO 2009; idem, *People-Centred Businesses. Cooperatives, Mutuels and the Idea of Membership*, London: Palgrave Macmillan 2011, especially at pp.14 ff.

<sup>35</sup> ICA seems to orientate on these lines in addition to an organization by sectors

## ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*В.В. Аноний, д.э.н., проф.*

*Львовская Коммерческая Академия*

Современный этап развития потребительской кооперации в большинстве стран характеризуется многообразием рыночных форм и методов хозяйствования, структурными трансформациями и усилением социальной миссии. В то же время потребительская кооперация испытывает длительные потрясения в экономическом базисе, глубокие деформации в сфере социальной деятельности и острые противоречия в системе кооперативных отношений. В целом потребительская кооперация следует тем же закономерностям и тенденциям развития, что и национальные экономики и общественные устрои. Плюс к тому, кооперативное развитие находится под сильным воздействием внешнеэкономических факторов, среди которых наиболее масштабными следует признать глобализацию.

Глобализация – многогранное и масштабное явление, нацеленное на преобразование мирового пространства в единую систему. Она вызвана совокупностью факторов на первый взгляд объективных, однако это явление характеризуется скорее как проект на пользу стран «золотого миллиарда». Поэтому анализ воздействия глобализационных процессов на социально-экономичную систему других стран, а также последствия этого явления должны проводиться предельно взвешено. Это предостережение относится также к воздействию глобализации на кооперацию.

Несмотря на мировые масштабы кооперации и процессов глобализации, их цели и принципы в корне отличаются.

Известный американский исследователь корпоративной глобализации Д.Кортен усматривает несправедливость цели этого явления в чрезмерной концентрации управления чужими ресурсами и растущей монетаризации человеческих отношений<sup>□1</sup>. Он считает, что «правильное развитие» кроется в создании локальных экономических общин (в том числе кооперативных формирований) для эффективного контроля собственных ресурсов и достижения гармонии роста. Таким образом, согласно его философии преимущество моральных ценностей, присущих кооперации, над глобализационными принципами очевидны.

При всем этом глобализация опережает в своем поступательном развитии все формы кооперации и ставит их в непосредственную зависимость, прежде всего в социально-экономичном плане. Учитывая это, международные институции принимают меры к ослаблению такой зависимости и смягчению воздействия глобализации на систему кооперации.

Международный кооперативный альянс на своем XXXIV конгрессе принял новые кооперативные принципы, адаптированные под рыночную систему отношений, а также кооперативную идентичность для сохранения автономии кооперативов. Международная организация труда (МОТ) при ООН в своем специальном обращении к правительствам всех стран высказалась за активную поддержку и помощь национального кооперативного движения в условиях глобализации.

При этом многие национальные федерации кооперации недооценивают процессы взаимодействия кооперативов в условиях глобализации. Фундаментальные научные исследования в этом плане по сути отсутствуют и, судя по публикациям, в ближайшее время не предвидятся.

Исходным моментом теоретического анализа воздействия экономической глобализации на кооперацию в целом и особенно на потребительскую кооперацию можно принять систематизацию сфер распространения глобализации и последствий глобализационных процессов.

<sup>x)</sup> Для средних и слаборазвитых стран

**Схема 1. Направления и последствия глобализации**



Как видно из схемы 1 глобализация развивается главным образом, в пяти стратегических направлениях через систему международного обмена.

Она характеризуется необратимыми последствиями для национальных экономик и несет значительные угрозы социально-экономического содержания.

Именно сквозь призму последствий и угроз экономической глобализации очень важно наследовать характер развития потребительской кооперации с тем, чтобы прогнозировать и моделировать ее перспективу.

Наиболее мощное воздействие глобализационные процессы оказывают на экономический потенциал потребительской кооперации.

### **Развитие экономического базиса и внедрение рыночных методов ведения кооперативного хозяйства**

Экономический потенциал потребительской кооперации, как известно, определяет масштабы и темпы хозяйственной деятельности, а также социальное развитие системы. Структурно этот потенциал включает материально-техническую базу, фонды, активы, ресурсы, запасы, которые тесно взаимодействуют и обеспечивают жизнедеятельность потребительской кооперации. Соответственно они должны развиваться поступательно и согласованно.

Однако под воздействием кризисных явлений внешних конкурентных сил и других негативных факторов экономический потенциал понес существенные потери. За последнее десятилетие выбыла почти половина объектов кооперативной торговли и больше трети объектов заготовительно-перерабатывающего комплекса. В то же время до 5,8 тыс. увеличилось количество объектов из предоставления услуг.

Противоречивые тенденции наблюдаются в развитии разных фондов. Собственные оборотные средства после 20-летнего спада (1995-2005гг.) приобрели позитивную динамику и составляют в настоящее время 235 млн.грн., то есть, превысили в 1,8 раза уровень 1995 г. Одновременно заметим, что эта сумма существенно отстает от потребностей. Аналогичная ситуация наблюдается при анализе динамики других фондов (табл.1).

Как видно из табл.1, в стоимостном выражении фонды выросли, при этом индексы физического роста показывают, что их уровень соответствует 60-м годам прошлого века. Стремительное увеличение паевого фонда объясняется не активностью пайщиков, а его значительным пополнением за счет уставного фонда в период размеживания кооперативной собственности.

## Динамика развития фондов потребительской кооперации Украины

(млн.грн.)

№ п/п		Годы				2010
		1995	2000	2005	2010	1995 %
1.	Основные фонды	1384	2834	2161	2236	1,6р.
2.	Оборотные средства	144	188	125	235	1,6р.
3.	Паевой фонд	8	39	99	172	21,5
4.	Уставной фонд	929	1533	1672	1472	1,6р.
5.	Прибыль	93	32	62	85	91

Устойчивую тенденцию к росту имеет также прибыль, однако её абсолютная величина (85 млн.грн. в год) чрезвычайно мала (приблизительно 3% от уровня 1990 года), что существенно ограничивает возможности накопления в основной капитал. Таким образом, возникает острая ситуация, когда материально-технический потенциал потребительской кооперации требует обновления, причем на инновационных принципах, а инвестиционных ресурсов катастрофически не хватает. Подтверждение этому – ежегодные капиталовложения в системе в 95-100 млн.грн. при потребностях в 700-800 млн.грн.

Расчеты показывают, что путь наращивания инвестиций за счет паевого фонда или накопления соответственно потребностям нереален. Поэтому необходимо найти новые возможности инвестиционной активности, в первую очередь, внутрисистемных.

Ключевое направление – внедрение предпринимательских форм и методов ведения хозяйства, активное сочетание кооперативных и предпринимательских принципов.

Утверждения о нецелесообразности и невозможности развития предпринимательской деятельности в потребительской кооперации ошибочны. Такой вывод базируется на анализе функционирования международного кооперативного хозяйства, где принципы кооперации и предпринимательства органически сочетаются. Возникает необходимость создания принципиально нового экономического механизма в потребительской кооперации. Правда, для начала следует внести коррективы в устаревшие взгляды относительно неприбыльности кооперативной деятельности.

Дело в том, что классические теории кооперации, на которых базируются ее принципы, не признают прибыль как категорию, характерную для кооперации - отсюда и деформации экономических отношений в рыночной среде. Непризнание прибыли означает сегодня отказ от современных методов ведения хозяйства, конкурентных преимуществ, что бесспорно приведет к замкнутости хозяйственной деятельности. Здесь нужна ясность вот в чем: потребительские общества, их союзы, которые являются социальными организациями людей, не ставят себе целью получение прибыли. Что касается кооперативных предприятий,



их объединений, которые осуществляют хозяйственную деятельность, функционировать и развиваться без прибыли они в принципе не могут, тем больше в рыночных условиях. Поэтому их следует отнести к категории предпринимательских, за исключением учреждений социального обслуживания - учебных заведений, рекреационных, оздоровительных, санаторно-курортных, культурно-просветительских объектов.

В хозяйственной деятельности кооперативные предприятия имеют возможность использовать арсенал рыночных методов ведения хозяйства: франчайзинг, лизинг, толинг, аренда, посредничество, консигнация, аукционы и др.

Активное внедрение рыночных методов ведения хозяйства создают фундамент для развития второго направления.

Суть второго направления заключается в создании адекватных организационно-правовых форм в системе потребительской кооперации на принципах смешивания капиталов, интеграции и межхозяйственного кооперирования. При этом подавляющая часть объектов потребительской кооперации должна иметь статус самостоятельного формирования, то есть иметь экономическую автономию и организационную независимость.

Таким образом, хозяйствующие субъекты могут приобрести приемлемую организационно-правовую форму:

- сравнительно мелкие предприятия могут стать отделенными подразделениями, филиалами, дочерними предприятиями или индивидуальными предприятиями;
- средние предприятия могут иметь статус кооперативного предприятия, совместного предприятия, коммандитного общества, общества с ограниченной ответственностью;
- большие предприятия могут объединяться в хозяйственные ассоциации, корпорации, консорциумы.

Следует особенно подчеркнуть, что такой путь характерен в настоящее время для международного кооперативного движения, при этом кооперативы придерживаются кооперативного принципа «Автономия и независимость». Этот принцип ориентирует кооперативы на абсолютную свободу решения своих социально-экономических задач независимо от организационных отношений при любой форме смешивания капитала, но при этом сохраняют автономию.

Следующее направление укрепления экономической базы потребительской кооперации - это перестройка функционально отраслевой структуры.

В отраслевом плане потребительская кооперация сложилась как хозяйственная система универсального типа, которая включает десятки отраслей и подотраслей деятельности. В новых условиях глобализации, конкуренции нужен пересмотр отраслевого состава и масштабов хозяйственной деятельности. В некоторых странах потребительская кооперация отказывается от строительной, транспортной, социальной инфраструктуры и даже от производственной деятельности.

Следует особо подчеркнуть, что оптимизация отраслевой структуры - процесс чрезвычайно сложный, который требует расчета совокупности факторов (экономических, социальных, политических, природно-климатических) и правильного определения приоритетов.

Среди приоритетных отраслей большинство стран выделяют отрасли товарного обращения (розничная, оптовая торговля, массовое питание, закупка аграрной продукции) и производство товаров.

Одновременно значительные перспективы для потребительской кооперации, особенно постсоциалистических стран, могут иметь такие виды деятельности, как услуги, зеленый туризм, гостиничное хозяйство.

Высокую эффективность в потребительской кооперации можно достичь на направлениях экономической деятельности: кредитно-банковское дело, страхование, инвестиционная, инновационная деятельность. На наш взгляд, в рамках потребительской кооперации целесообразно развивать и кредитную кооперацию, которая доказала свою жизнеспособность во многих странах.

Таким образом, в условиях углубления глобализационных процессов детерминирующие факторы и социально-экономические условия позволяют развивать и укреплять потенциал потребительской кооперации на ключевых направлениях. Нужна лишь научно обоснованная программа, верифицированная международным и отечественным кооперативным опытом, и мобилизация всех ресурсов и возможностей кооперации.

### **Литература:**

1. Гелей С.Д., Пастушенко Р.Я. Теория и история кооперации. – К.: «Знание», 2006. – 513с.
2. Башнянин Г.И., Драбовский А.Г., Ижевский В.В. Кооперативные системы: проблемы трансформации в условиях рыночной транзакции. – Львов: издательство ЛКА, 2009. – 414с.
3. Соболев А.В. Кооперация: экономические исследования в русском зарубежье. – М.: Изд. «Дашков и К», 2012. – 364с.
4. Сахарова Д.Б., Котов И.С. История и теория кооперативного движения. Минск: «Новое знание», 2009. – 279с.

## **EVOLUȚIA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA: REALIZĂRI, PROVOCĂRI, SOLUȚII**

*Alexandru Stratan, dr.hab., director IEFS*

*After the crisis in 2009, the national economy is well advanced in 2011, and this year may be considered as one of the general “recovery “, but not definitive one. The result of aggregate economic activity in 2011 was transposed into a growth rate not less than the historical average. Developments in 2011 correspond to a development framework, which will mark the national economy in the medium and is characterized by several important aspects. First, the dynamics of the national economy will remain dependent on the consumption and remittances continue to boost the consumption. Finally, the growth in Moldova will continue to conduct an unstable character. Because of the economic fragility of Moldova architecture, the growth will remain extremely vulnerable to shocks, both of external and internal order.*

*Many economists see in different ways the process of economic growth in the Republic of Moldova, trying to pointout, in our opinion, equal important elements, giving them different priorities. We agree with most of these approaches, but whether we’re talking about innovation and technology transfer, labor education and training or whether we are referring to the efficiency and optimization of resources, including financial and energy resources, we believe that the essential thing should stand at the top of the table having priority in addition to others.*

**Key words:** *aggregate economic activity, growth rate, consumption, remittances, economic fragility, economic growth.*

### **Preliminarii**

În acești 20 de ani de independență a Republicii Moldova, intențiile de reformare au fost o constantă a discursului politic, însă reușite în materie de transformări nu prea s-au înregistrat. Cu unele excepții, clasa politică nu și-a putut asuma responsabilitatea și, respectiv, costurile legate de promovarea unor transformări cardinale. Evident, că reformele orientate spre crearea unei economii de piață funcționale nu s-ar fi putut realiza fără suportarea unor costuri sociale, însă aceste “pierderi” erau inevitabile și ar fi fost mici în comparație cu avantajele generate de crearea unei economii competitive, ce ar fi asigurat o dezvoltare durabilă și calitativă.

Pe de altă parte, neimplicarea în realizarea unor profunde transformări a generat o situație în care economia națională a acumulat dezechilibre structurale și funcționale. Astfel, după 20 de ani

de existență, Republica Moldova are o situație social-economică, ce cu greu poate fi catalogată cel puțin cu calificativul satisfăcător.

Politicile publice nu au stimulat îndeajuns crearea unor capacități de producție și, în prezent, statul nostru are un potențial productiv redus. La rândul său, tergiversarea reformelor va agrava problemele existente în sectoarele economiei naționale, grăbind transformarea acestora în constrângeri iminente pentru dezvoltarea economică. Fragilitatea înaltă a construcției economice face ca procesul creșterii în Republica Moldova să fie extrem de vulnerabil la șocuri, atât de ordin extern, cât și intern. Probabilitatea producerii unor șocuri va plana constant asupra economiei naționale pe termen mediu, fapt ce va afecta negativ creșterea.

În prezent avem o situație destul de interesantă, Republica Moldova are ritmuri istorice bune de creștere, dar dinamica pozitivă nu e generată de factori interni. Consumul, finanțat din remiteri, determină dinamica economică, iar Republica Moldova are pe intern capacități reduse de a genera o creștere calitativă. Actualul model, cu toate că permite țării să se dezvolte și nu implică eforturi sporite pentru menținerea sa, reprezintă o provocare pe termen lung, pentru economia națională. Este improbabil ca creșterea remiterilor să poată fi menținută pe un termen lung. Odată cu absorbția migranților de către țările gazdă și reuniunea peste hotare cu familiile sale, volumul remiterilor direcționate spre Republica Moldova se va reduce mult.

Actualmente, orice târăgănare în realizarea unor reforme profunde, liberale prin esență, deoarece economia modernă este o economie liberală, va reține pe mult timp Republica Moldova în ultimul eșalon al dezvoltării. *În acest context, se impune schimbarea "modelului" de funcționare a economiei naționale. Sursele ce ar putea asigura dezvoltarea economică durabilă rămân a fi investițiile și exportul. În același timp, remodelarea economiei naționale impune realizarea unor schimbări structurale profunde.*

### **Contextul evoluției economice în perioada post-criză**

*Economia națională a avansat bine în 2011, acest an poate fi considerat ca unul al „însănătoșirii” generale, dar nu definitive, de după criza din 2009. Rezultatul agregat al activității economice din 2011 s-a transpus într-un ritm de creștere de 6,4%.*

În 2011, la nivel de dinamica a sectoarelor economice evoluțiile au fost neunivoce:

- ✓ industria a avansa bine cu un ritm de 7,4%, în felul acesta continuând dinamica pozitivă înregistrată în 2010, când ramura a crescut cu 9,3%. Trebuie de menționat că din 2006 până în 2009 ramura a avut o dinamică negativă, tendință ce a fost inversată în ultimii 2 ani (2010 și 2011). Totodată evoluțiile din 2011 nu vor permite revenirea deplină până la nivelul anului 2008;
- ✓ în agricultură din cauza evoluțiilor climaterice nefaste creșterea a fost de 4,6%.

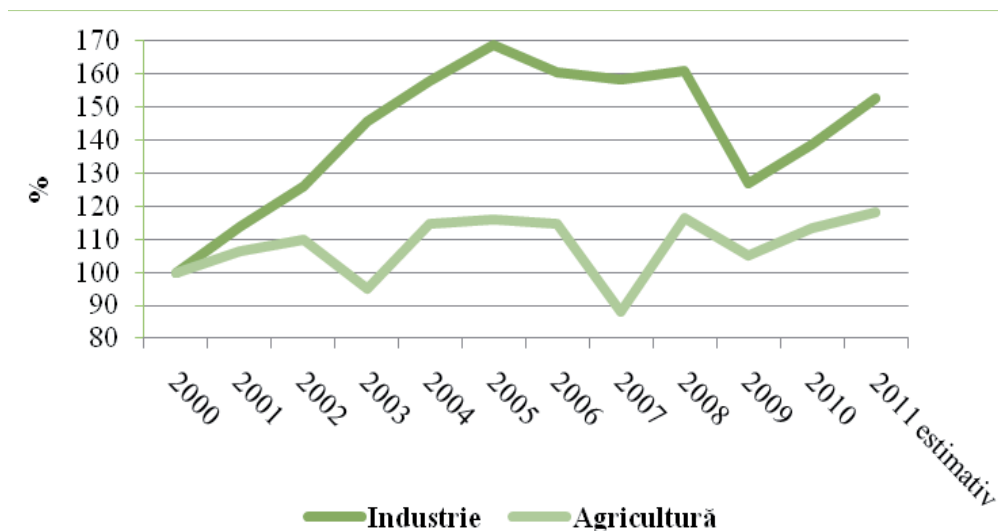


Figura 1. Evoluția sectoarelor productive ale economiei naționale (2000 = 100)  
Sursa: conform datelor preluate de pe <http://www.statistica.md>

În 2011 evoluția agregată a factorilor determinanți ai inflației a contribuit la accentuarea tendinței de majorare a prețurilor, în special în semestrul II. Intensificarea presiunilor inflaționiste s-au manifestat pe următoarele direcții:

- majorarea prețurilor la produsele energetice (petrol și gaze);
- afectarea ofertei agricole, din cauza condițiilor climaterice nefavorabile;
- scumpirea produselor agro-alimentare pe piețele internaționale.

Totuși, inflația medie anuală pentru 2011 de 7,6%, este apropiată de rezultatul înregistrat în 2010 – un nivel al prețurilor de 7,4% și reprezintă un nivel redus privit din perspectivă istorică. Până la criză inflația creștea anual cu valori de peste 10%, în anii de după criză asistăm la o reducere a vitezei de creștere a nivelului agregat al prețurilor.

Un rezultat pozitiv pentru 2011 constă în faptul că creșterea exporturilor a fost mai mare decât cea a importurilor. În 2011, exportul de mărfuri a crescut cu 44,1% în timp ce importul de mărfuri și servicii a crescut cu 34,7%.

Evoluția de la începutul anului 2012 din anumite sectoare (industrie și transporturi) trebuie să trezească anumite îngrijorări. Totuși, analiza unui spectru mai larg de indicatori (cum ar fi volumul transferurilor bănești de peste hotare, ce a crescut cu 13% în ianuarie 2012 comparativ cu aceeași lună a anului 2011) denotă, mai degrabă, o situație cu un caracter incert și în prezent nu se poate vorbi cu certitudine despre simptome clare privind intrarea în recesiune. Un argument în acest sens ține de faptul că *pe termen mediu dinamica economiei naționale va rămâne dependentă de consum, iar remiterile vor continua să impulsioneze consumul*. În cazul unei evoluții nefaste în economia UE am putea asista la temperarea ritmurilor de creștere a transferurilor de peste hotare. De altfel, evoluția din 2011, precum și din prima lună a anului 2012, indică asupra temperării ritmurilor de creștere a transferurilor de peste hotare efectuate prin sistemul bancar. Dacă se păstrează actuala tendință, atunci în 2012 am putea avea un ritm anual de creștere al transferurilor de 11,07%, ceea ce s-ar solda cu un volum al transferurilor de aproximativ 1,6 miliarde USD – nivel ce ar putea asigura o evoluție economică stabilă. Chiar și deteriorarea tendinței spre un trend descrescător ar permite

economiei naționale să avanseze cu un ritm pozitiv în 2012, anticipând o creștere minusculă de 0,2% față de anul 2011.

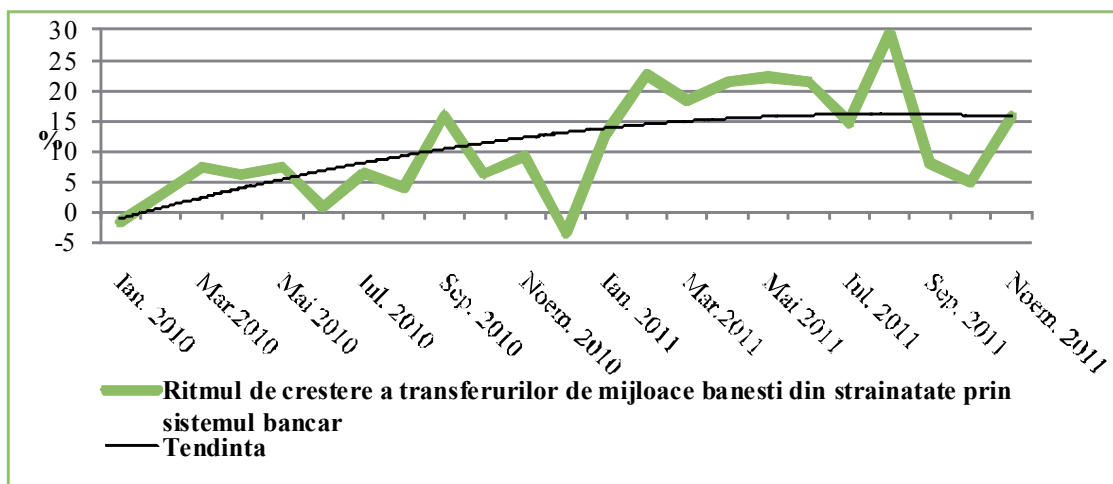


Figura 2. Ritmul de creștere a transferurilor mijloacelor bănești din străinătate prin sistemul bancar (față de aceeași lună a anului precedent)

Sursa: elaborat de autor în baza datelor preluate de pe <http://www.bnm.md>

La fel, trebuie de menționat că economia mondială dă semne de stabilizare, chiar dacă nivelul incertitudinii rămâne destul de înalt. Pentru 2012, în UE se anticipează ritmuri negative de creștere doar primele 2 trimestre ale anului 2012, cu o trecere la creșteri pozitive în trimestrul 3 și 4, iar rezultatul agregat al anului se prognozează a fi unul pozitiv. În acest context, scenariul de bază privind evoluția economiei naționale în 2012 rămâne a fi cel al unei creșteri, dar destul de modeste.

În prezent, cu siguranță, se poate de afirmat că la nivel sectorial cel mai tare va avea de suferit agricultura. Evoluțiile climaterice nefavorabile din anul 2011 – începutul 2012 vor afecta grav roada anului 2012, fapt ce ar putea determina ritmuri scăzute în trimestrul III comparativ cu celelalte perioade ale anului.

### Prețuri.

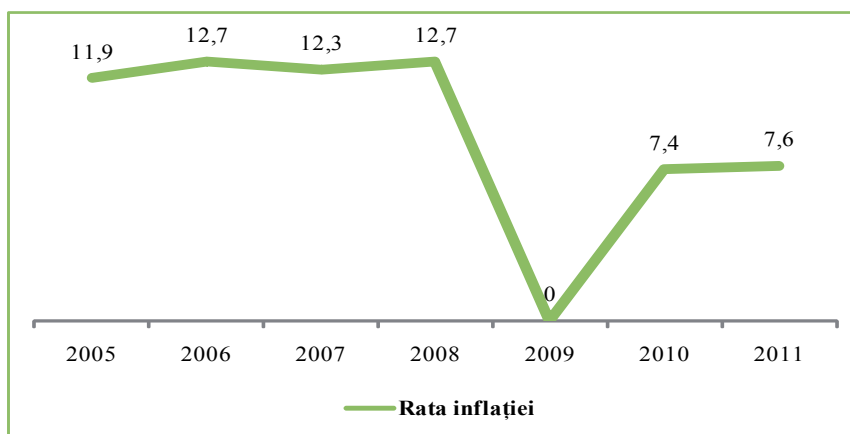


Figura 3. Inflația medie anuală, %

Sursa: date preluate de pe <http://www.statistica.md>



Putem vorbi despre o incertitudine privind evoluțiile prețurilor pentru anul 2012. Scenariul de bază privind evoluția prețurilor pentru anul 2012 se baza pe prezumția menținerii unei evoluții relativ constante privind prețul petrolului pe piețele internaționale. Intensificarea tensiunilor politice în Orientul Mijlociu, ce ar putea degenera în conflict armat, ar putea determina creșterea prețului la petrol. În acest context va fi afectată și Republica Moldova. Acest risc ar putea persista pe întreg parcursul anului 2012.

Condițiile climaterice din toamna 2011, și iarna 2011-2012, deja au influențat nefast producția agricolă din anul curent, în această situație în trimestrul III și IV am putea asista la majorări importante ale prețurilor produselor agro-alimentare.

Apar mari semne de întrebare privind posibilitatea aducerii inflației sub nivelul de 5% în anul 2012.

### **Finanțe publice**

Putem distinge 2 aspecte. Pe de o parte, în cazul unei creșteri economice ne semnificative la capitolul finanțe publice se va menține o situație relativ satisfăcătoare. Cel mai probabil în 2012 Republica Moldova va reuși să-și mențină deficitul bugetar sub 3% din PIB. Totodată o posibilă declanșare a unui nou val de criză în lume va afecta Republica Moldova prin reducerea intrărilor de valută (venituri din export și remiteri), acest fapt se va transpune în micșorarea consumului și a investițiilor, care la rândul său va determina o reducere a încasărilor la bugetul public național.

Tabel 1. Scenarii privind reducerea veniturilor bugetare ca efect al posibilei crize în Zona EURO

Descrescerea consumului final, %	0,5	1	2	3	4	5	6	7
Descrescerea veniturilor bugetare din 2012 comparativ cu cele din 2011, mil. MDL	191	383	767	1151	1534	1918	2302	2685

Sursa: estimările autorului

Pe de altă parte, în condițiile în care în 2011 am avut o creștere economică bună este stranie situația cu prezența neîncasărilor bugetare comparativ cu planul. Această situație doar parțial poate fi explică prin modificările operate în politica fiscală: aplicarea cotei reduse a TVA la livrările producției agricole, cât și neaplicarea TVA la valoarea sub cost în cazul comercializării produselor agricole la prețuri mai joase decât costurile. Neîncasările se datorează inclusiv factorilor subiectivi calitatea redusă a administrării fiscale și nivelul înalt al evaziunii fiscale și a economiei tenebre.

În cazul realizării acestui scenariu negativ, pentru sectorul public, în dependență de abordarea temporală, pot fi propuse 2 soluții: pe termen scurt există doar posibilitatea reducerii cheltuielilor bugetare, iar pe termen mediu urmează a fi promovate reforme structurale, atât în sectorul bugetar, pentru a crea un cadru în care banii publici ar fi utilizați mult mai eficient, precum și pe alte domenii pentru a stimula creșterea și, implicit, capacitatea economiei naționale de a genera venituri. În felul acesta vom avea parte de o imunitate mai mare pentru economia națională în fața posibilelor șocuri.

## **Comerț exterior**

*Există un anumit scepticism privind fortificarea tendințe înregistrate în 2010-2011 (creșterea exportului a devansat creșterea importului) pe termen lung. Principalul argument al acestei atitudini este legat de performanța redusă a exporturilor naționale. Sunt câteva cauze importante, care determină performanța redusă a exporturilor naționale:*

- ✓ mediul economic național nefavorabil, care deloc nu stimulează exporturile, ci, dimpotrivă constituie o constrângere pentru acestea;
- ✓ sectoarele tradabile (în special agricultura și industria) au evoluții instabile și progrese modeste, iar implicit posedă o capacitate limitată de a asigura exportul cu produse;
- ✓ necorespunderea unei game largi de produse indigene la standardele de calitate europene.

*Un pas pozitiv care va stimula comerțul exterior, dar și va crea premise pentru reformarea instituțiilor, cât și pentru îmbunătățirea generală a mediului de afaceri, este inițierea în decembrie 2011 a negocierilor privind semnarea Acordului de Liber Schimb Aprofundat și Comprehensiv (ALSAC) cu Uniunea Europeană (UE). Pe lângă reducerea bilaterală a tarifelor vamale pentru asigurarea liberei circulații a mărfurilor între Republica Moldova și UE, acordul presupune și ajustarea standardelor naționale la cele europene pe mai multe segmente, ca: cerințele fito-sanitare pentru mărfuri, servicii și investiții, aspecte legate de concurență, achiziții publice etc. Pe termen scurt, ALSAC prezintă un risc pentru anumite sectoare ale economiei, de exemplu, sectorul agro-alimentar, însă, pe termen lung, efectele pozitive asociate ALSAC, privind necesitatea de a promova reforme structurale, vor prevala asupra influențelor negative. La moment, Republica Moldova este slab pregătită pentru semnarea unui astfel de acord, multe domenii nu ar putea face față stringențelor și concurenței pe piața europeană. În acest sens, Republica Moldova, în cadrul negocierilor, ar trebui să insiste asupra unei treceri graduale la un regim liberalizat de comerț, ceea ce ar permite amortizarea posibilelor efecte negative. De altfel, nici Uniunea Europeană nu va cădea de acord să semneze un Acord de Comerț Liber Aprofundat și Comprehensiv până nu vor fi efectuate reforme autentice.*

### ***Viziuni și propuneri de dezvoltare.***

Mulți economiști văd diferit procesul de creștere economică în Republica Moldova, încercând să puncteze, câteva elemente egal de importante, dându-le priorități diferite. Noi suntem de acord cu majoritatea din aceste abordări, dar fie că vorbim de inovații și transferul de tehnologii, fie de educație și perfecționare a forței de muncă sau fie că ne referim la eficiență și optimizare a resurselor, inclusiv energetice și financiare, considerăm că un lucru esențial trebuie să stea în capul mesei având prioritate pe lângă celelalte.

Respectiv, considerăm că, la acest nivel al dezvoltării, eșecul guvernului de a stabili și respecta reguli clare de joc pentru întreaga societate este cea mai mare piedică pentru creșterea economică. Astfel, constrângeri cum ar fi corupția și birocrăția, eșuarea reformării justiției, proasta disciplină financiar-bugetară, garantarea drepturilor de proprietate, lipsa unui cadru concurențial autentic, sunt acelea care nu permit apariția și dezvoltarea unui mediu de afaceri calitativ și viabil.

La aceste constrângeri mai adăugăm și accesul deficitar la resursele de finanțare, din cauza costurilor mari, lipsei competiției pe piața financiară internă și accesul redus la piețele financiare internaționale.

Teoretic, cele două constrângeri ar trebui să aibă simptome diferite, dacă problema este în accesul la finanțe, atunci ratele dobânzii ar trebui să fie la un nivel mare și cu deficite cronice ale contului curent. Pe când, dacă există o problemă la rentabilitatea investițiilor, atunci ar trebui să avem rate mici ale dobânzii și resurse externe de finanțare, care stimulează consumul, dar nu contribuie la capacitatea productivă a economiei. Considerăm ambele constrângeri enunțate, valide și, argumentăm acest lucru prin specificul și structura economiei naționale, care este de așa natură, încât subminează sectoarele/zonile în care teoretic ar trebui sau, în unele cazuri chiar, avem o careva ameliorare. Acest tablou este rezultatul lipsei de reforme esențiale și profunde în Republica Moldova.

Cu alte cuvinte, la baza ambelor constrângeri - riscuri microeconomice și accesul inadecvat la finanțare - se observă probleme foarte asemănătoare, toate legate de deficiențele instituțiilor care stau la baza economiei. Astfel, într-o abordare mai largă, le putem privi ca o singură constrângere, cu implicații atât pentru sectorul financiar, cât și pentru mediul de afaceri și climatul investițional.

Un argument în plus, pentru alegerea acestor constrângeri, este faptul că economia de piață funcțională presupune unele caracteristici definitorii: prețuri și comerț liberalizat; sistem juridic funcțional, drept de proprietate garantat; stabilitate macroeconomică și politici economice coerente; sector financiar bine dezvoltat; absența oricărei bariere semnificative la intrarea și ieșirea unei companii de pe piață; sector dezvoltat al întreprinderilor mici.

Eliminarea constrângerii, în contextul unei abordări mai largi, după cum s-a discutat mai sus, ar trebui să ofere un impuls pentru dezvoltarea durabilă a economiei naționale, și, prin urmare, se prezintă ca o prioritate înaltă pentru politici. În acest sens, menționăm că există posibilitatea de a aborda constrângerile atât prin politici pro-active, cât și prin politici structurale. De obicei, politicile pro-active implică costuri financiare mai mari decât cele structurale și, judecând după experiența anterioară, nu par să fi produs întotdeauna rezultate satisfăcătoare (din cauza problemelor, binecunoscute, asociate cu imperfecțiunea informației). Astfel, din punct de vedere teoretic, s-ar părea că politicile structurale ar putea să abordeze, în general, riscurile microeconomice mai eficient și la costuri directe mai mici decât politicile pro-active, care ar trebui să fie utilizate cu prudență atunci când sunt folosite la stimularea dezvoltării unor sectoare specifice. Bine direcționate, politicile pro-active par a fi mai adecvate pentru eliminarea constrângerilor legate de finanțe. Credem, de exemplu, că măsurile pro-active de stimulare a diversificării financiare ar putea fi o opțiune viabilă, ce merită a fi luată în calcul; programul PARE 1 este un exemplu, dar și alte măsuri ar putea fi considerate, prin care capitalul public este direcționat către sectorul real prin intermediul fondurilor de investiții private sau fondurilor de risc.

Pe termen mediu și lung urmează a fi întreprinse următoarele:

1. Promovarea concurenței reale (contracarea monopolurilor și înțelegerilor de cartel) în vederea creării unui mediu favorabil dezvoltării businessului;

2. Dat fiind asistența străină de care va beneficia Guvernul în următorii ani, se impune o monitorizare a utilizării raționale a granturilor și creditelor externe;
3. Continuarea reformării cadrului de reglementare a activității de antreprenariat, inclusiv simplificarea procedurilor de modificare a destinației și schimbului de terenuri agricole;
4. Perfecționarea managementului întreprinderilor de stat, reluarea procesului real de privatizare sau restructurare a companiilor proprietate a statului;
5. Reforma sistemului de pensii. Amânarea unei transformări profunde a sistemului de pensionare poate genera constrângeri serioase atât pentru sistemul finanțelor publice, cât și pentru sectorul social;
6. Modernizarea infrastructurii. Cel mai vulnerabil aspect care ține departe investitorii străini de Republica Moldova sunt drumurile proaste;
7. Decizia BNM de a alege nivelul de țintire a inflației de  $-5\%$ , cu o deviere de  $\pm 1\%$  pare a fi corectă. Însă, fără reforme structurale și instituționale în vederea lichidării înțelegerilor neconcurențiale, instrumentele monetare vor fi prea puțin eficiente.

#### **Bibliografie:**

1. <http://www.bnm.md> (accesat 23.03.2012)
2. <http://www.statistica.md>(accesat 23.03.2012)

## SOLUȚII MANAGERIALE DE IEȘIRE DIN CRIZĂ

*Ion Verboncu, dr., prof. univ.  
Academia de Studii Economice din București*

### 1. Introducere

Perioada 2009-2011, marcată profund de criza economico-financiară mondială, și-a pus amprenta asupra funcționării și managementului operatorilor economici în forme dintre cele mai variate și, în același timp, dureroase.

Coordonatele manageriale, economice, fiscale și sociale reprezentative pentru ultimii 3 ani au însemnat:

- creșterea gradului de îndatorare a României față de FMI, Banca Mondială și Uniunea Europeană;
- creșterea deficitului bugetar;
- amplificarea datoriei publice;
- menținerea fiscalității la cote foarte ridicate;
- reducerea cu 25% a salariilor bugetarilor, concomitent cu disponibilizarea a peste 200.000 de lucrători „de la stat”, o parte importantă devenind pensionari;
- impozitarea pensiilor;
- creșterea TVA, de la 19% la 24%;
- înrăutățirea de ansamblu a nivelului de trai;
- înregistrarea unei rate a șomajului de peste 7%;
- diminuarea alarmantă a investițiilor directe de capital în România;
- debutul privatizării managementului unor companii de stat reprezentative;
- continuarea restructurării și reorganizării unor întreprinderi de stat de dimensiuni mari;
- continuarea procesului de birocratizare;
- amplificarea corupției la toate nivelurile societății românești;
- scurtcircuitarea unor reforme în domenii vitale pentru societate și economie (vezi sănătatea);
- incoerența și inconsistența unor decizii cu caracter legislativ;
- adâncirea politizării managementului instituțiilor publice;
- instabilitatea politică – susținută de traseismul parlamentarilor și alte mutații în plan local;
- „ieșirea” din recesiune alternând cu „intrarea” într-o altă fază a crizei;
- timiditatea guvernului în a adopta măsuri ferme de susținere a sectorului de IMM-uri;
- grad redus de accesare (absorbție) a fondurilor structural;
- schimbări ne semnificative în managementul IMM-urilor.

## 2. Soluții manageriale de ieșire din criză

În opinia noastră, cele mai semnificative modalități de ameliorare/ieșire din criză se referă la:

- îmbunătățirea managementului macroeconomic;
- depolitizarea managementului companiilor de stat și al organizațiilor publice;
- promovarea generalizată a managementului strategic;
- debirocratizarea managementului public;
- reengineeringul organizațiilor și al managementului acestora;
- training managerial continuu;
- consultanță managerială intensă;
- profesionalizarea managerilor și a managementului;
- amplificarea dimensiunii economice a managementului;
- intensificarea vizibilității internaționale a managementului românesc.

Asupra celor mai semnificative dintre aceste soluții vom face referiri în continuare.

### 2.1. Îmbunătățirea managementului macroeconomic (transparență, responsabilizare, strategie)

#### a. cauze:

- lipsa unei strategii naționale globale;
- insuficiența strategiilor sectoriale;
- instabilitatea politica, economică și juridică;
- corupția și evaziunea fiscală la cote ridicate;
- lipsa de transparență a unor decizii strategice majore;
- fiscalitate ridicată;
- birocrație la cote alarmante.

#### b. modalități principale:

- promovarea managementului strategic;
- definirea unui sistem de indicatori KPI pentru toate sectoarele economiei și organizațiile componente;
- introducerea contractelor de management în relațiile Parlament – premier, premier – ministru, ministru – director organizații subordonate;
- promovarea unor miniștri, secretari de stat, directori generali, directori / președinți de agenții / autorități competenți managerial.

#### c. efecte:

- creșterea încrederii în clasa politică, în general și în Guvern, în special;
- o mai eficientă gestionare a economiei naționale;
- amplificarea competitivității economiei naționale;
- sporirea vizibilității internaționale din perspectiva accesării de fonduri structurale.



## 2.2. Depolitizarea managementului companiilor de stat și al organizațiilor publice

### a. cauze:

- politizarea excesivă a managementului instituțiilor publice și al companiilor de stat;
- corupția și evaziunea fiscală ridicate;
- insuficienta dimensiune anticipativă, prospectivă a managementului macroeconomic;
- promovarea clientelismului politic.

### b. modalități principale:

- numirea, prin concurs, a managerilor instituțiilor publice, companiilor de stat, agențiilor/ autorităților naționale etc.;
- definirea unui sistem de indicatori KPI pentru toate sectoarele economiei și organizațiile componente;
- introducerea contractelor de management în relațiile Parlament – premier, premier – ministru, ministru – director organizații subordonate.

### c. efecte:

- promovarea eficienței și eficacității ca principiu general de management;
- amplificarea vizibilității internaționale a economiei – condiție a accesării de fonduri structurale europene.

## 2.3. Promovarea generalizată a managementului strategic

### a. cauze:

- lipsa unei strategii naționale de ansamblu;
- insuficiența strategiilor sectoriale;
- lipsa de viziune macroeconomică, evidențiată de răspunsuri evazive la întrebări de genul: ce va face?, cum va face? cu ce va face economia națională în următorii ani?

### b. modalități principale:

- fundamentarea strategiei naționale pe baza analizelor SWOT, strategiei Europa 2020;
- elaborarea strategiei naționale și a strategiilor sectoriale;
- aplicarea strategiei naționale, având ca responsabil Guvernul;
- evaluarea strategiei prin intermediul KPI la nivel macroeconomic.

### c. efecte:

- imprimarea unor caracteristici de ordine, disciplină și rigurozitate la nivel macroeconomic;
- creșterea gradului de responsabilitate al managerilor din eșalonul superior al managementului macroeconomic;
- crearea de premize favorabile pentru amplificarea competitivității economiei naționale.

## 2.4. Debirocratizarea managementului public

### a. cauze:

- existența unor structuri organizatorice greoaie, foarte „încărcate”, create pentru a rezolva oamenii și nu procese/obiective;
- formularistică extrem de voluminoasă și diversificată, care îmbină libera inițiativă și operativitatea în rezolvarea problemelor cetățenilor;
- grad redus de informatizare a proceselor de management și de execuție din administrația publică.

### b. modalități principale:

- restructurarea managerială a organizațiilor publice cu accent pe organizarea procesuală și structurală;
- „construcția” unui sistem de obiective, care să „coboare” până la nivelul posturilor;
- definirea judicioasă a posturilor prin fișele de post;
- profesionalizarea managerilor și a managementului;
- informatizarea managementului public.

### c. efecte:

- îmbunătățirea calității serviciilor oferite cetățenilor;
- operativitate și profesionalism în relația cu cetățeanul și cu agentul economic;
- eficientizarea de ansamblu a economiei.

## 2.5. Reengineeringul organizațiilor și al managementului acestora

### a. cauze:

- manifestarea a numeroase disfuncționalități în managementul microeconomic;
- caracter predominant empiric al managementului;
- capacitate redusă de răspuns la impactul mediului ambiant, național și internațional;
- grad redus de profesionalizare al managementului și al managerilor.

### b. modalități principale:

- promovarea managementului strategic;
- remodelarea procesuală;
- restructurarea structural-organizatorică;
- metodologizarea managerială;
- restructurarea decizională-informațională;
- ameliorarea culturii organizaționale;
- profesionalizarea managerilor și a managementului.

### c. efecte:

- crearea de premise favorabile pentru obținerea de performanțe manageriale și economice;
- imprimarea unei pronunțate dimensiuni anticipative a managementului.

## 2.6. Training managerial continuu

### a. cauze:

- reducerea sau eliminarea alocațiilor financiare destinate trainingului managerial, pe fondul manifestării crizei economice;
- politizarea excesivă a managementului companiilor de stat și al instituțiilor publice;
- lipsa de profesionalism a managerilor de organizații, inclusiv la nivel de IMM-uri;
- legislație deficitară în domeniu.

### b. modalități principale:

- implicarea mai activă a universităților cu profil economic și managerial în derularea de programe de formare și dezvoltare profesională continuă;
- asigurarea unei flexibilități ridicate în ofertarea și conținutul programelor postuniversitare;
- amplificarea competenței corpului profesoral implicat în derularea programelor postuniversitare;
- elaborarea și implementarea unei strategii naționale în domeniul formării manageriale continue.

### c. efecte:

- grad ridicat de fundamentare a deciziilor manageriale;
- premize umane favorabile pentru trecerea la managementul bazat pe cunoștințe;
- fundamentarea de cunoștințe necesare amplificării competenței manageriale.

## 2.7. Consultanța managerială intensă

### a. cauze:

- lipsa surselor financiare necesare serviciilor de consultanță managerială;
- competență managerială precară a celor care conduc și gestionează organizațiile românești, beneficiare potențial de consultanță;
- încrederea redusă în consultanța managerială românească de calitate superioară celei din UE.

### b. modalități principale:

- consilierea economică și modernizarea managerială a universităților și a altor organizații prestatoare de servicii de consultanță în management;
- amplificarea calității și diversității serviciilor de consultanță în management;
- realizarea de parteneriate între universități și prestatori de servicii de consultanță managerială.

### c. efecte:

- creșterea vizibilității, a prestigiului național și internațional al consultanților în management din România;
- crearea de premize favorabile pentru eficientizarea managementului organizațiilor românești.

## **2.8. Profesionalizarea managerilor și a managementului**

### **a. cauze:**

- politizarea excesivă a managementului companiilor de stat;
- deficiențe majore în procesul de recrutare, selecție și încadrare a personalului managerial;
- competență managerială redusă la managerii din sectorul IMM;
- posibilități financiare reduse pentru training și consultanță managerială.

### **b. modalități principale:**

- privatizarea managementului companiilor de stat și al unor instituții publice;
- metodologizarea managerială;
- training managerial continuu organizat și derulat de organizațiile abilitate în acest domeniu;
- apelarea la serviciile de consultanță managerială, prestate de firme românești sau străine;
- încheierea și derularea de parteneriate cu universități de profil, instituții de cercetare, din țară și străinătate.

### **c. efecte:**

- premize manageriale favorabile pentru obținerea de performanțe;
- creșterea vizibilității internaționale a managementului organizațiilor românești;
- crearea de condiții favorabile pentru o competitivitate ridicată a firmelor românești.

## **3. Concluzii**

Coroborarea principalelor puncte-forțe și slabe ale managementului românesc cu cauzele generatoare a permis conturarea unor modalități de eficientizare managerială, a căror operaționalizare poate fi realizată rapid, fără eforturi financiare deosebite și cu efecte imediate. Direcțiile prezentate nu sunt exhaustive, pe lângă acestea recomandându-se și amplificarea dimensiunii economice a managementului ori intensificarea vizibilității naționale și internaționale a acestuia.

Aspectele prezentate evidențiază faptul că managementul a fost, este și va fi unul din cei mai importanți factori de amplificare a eficienței și eficacității întreprinderilor românești, într-o perioadă în care criza economică și financiară continuă să influențeze nefavorabil comportamentul și competitivitatea acestora. Modalitățile de modernizare și eficientizare managerială invocate sunt reprezentative în măsura în care se dorește ancorarea la principiile și exigențele Strategiei Europa 2020.

## **Bibliografie:**

1. Nicolescu O., Haiduc I.C., Nancu D, (coord.), **Carta Albă a IMM-urilor din România 2011**, Editura Sigma 2011, București, 2011.
2. Nicolescu O., Verboncu I., Profiroiu M., **Starea de Sanatate a managementului în România în 2011**, Editura Prouniversitaria, București, 2012.
3. Nicolescu O., Verboncu I, Russu C., Ionescu Ghe., Mihuț I., Ilieș L. (coord.), **Dicționar de management**, Editura Prouniversitaria, București, 2011.
4. Nicolescu O., Verboncu I., **Metodologii manageriale**, Editura Universitară, București, 2008.
5. Verboncu I. (coord.), **Schimbarea organizațională prin reengineering**, Editura ASE, București, 2011.
6. Verboncu I., Zalman M., **Management și performanțe**, Editura Universitară, București, 2005.
7. xxx **EUROPE 2020 A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth**, Brussels, 3.3.2010, COM(2010) European Commission, 2020.
8. xxx **Member States Competitiveness Performance and Policies: Reinforcing Competitiveness**, European Commission, Bruxelles, 2012.
9. xxx **Strategia Europa 2020**, Comisia Europeană, Bruxelles, 2010.
10. xxx **“Think Small First” - A “Small Business Act” for Europe**, European Commission Bruxelles, 2010.

## THE INTELLECTUAL CAPITAL, A STRATEGIC RESOURCE OF THE ORGANIZATION

*Tatiana Puiu, dr., prof. univ.  
Universitatea George Bacovia din Bacău*

*The present day stage can be described as the one when there is an irreversible passage from the economy predominantly based upon physical resources to the economy based predominantly upon knowledge. Theorists as well as practitioners begin to state that in the 21st century the competitiveness of organizations, manifested within a globalized economy, will primarily arise from the knowledge capital.*

*Within such a context, the role of the intellectual capital as strategic resource of the organization is incontestable. It is the argument that supports the actual study.*

*The present work proposes a series of theoretical considerations upon the intellectual capital concept, as well as a way to analyze its components within the framework of George Bacovia University in Bacau (higher education institution, legal person of private law and public utility, established in 1992).*

**Key words:** *intellectual capital, human capital, relational capital, operational capital, strategic resource*

**„Secolul al XX-lea a fost epoca mașinilor;  
secolul XXI va fi epoca oamenilor”**  
*(Rosabeth Moss Kanter)*

### **1. Introducere**

Din cele mai vechi timpuri oamenii au fost creatorii unei societăți bazate pe cunoaștere. La început, cunoașterea a condus la înțelegerea naturii înconjurătoare, generând preponderent cunoștințe individuale; în decursul vremii, acestea au devenit explicite, cu proprietăți de structurare, acumulare și diseminare. Dintr-un proces aleator și singular, cunoașterea a devenit tot mai mult un proces sistematic și structurat, conducând la dezvoltarea culturii și a științei. Deci, cunoașterea reprezintă un proces fundamental și intrinsec al societății umane. Și atunci, în acest context, ne punem întrebarea: de ce se folosește astăzi sintagma de „societate bazată pe cunoaștere”? Ce aduce nou această formulare?

„Noutatea constă în declanșarea unei schimbări fundamentale ireversibile de trecere de la economia bazată predominant pe resurse fizice, la economia bazată predominant pe cunoștințe.”  
[6, p.17]



Trăim și acesta este viitorul, într-o „nouă economie”, bazată pe cunoaștere și idei noi și nu una bazată pe bunuri materiale și fizice; o economie bazată preponderent pe informație și nu una bazată pe substanță și energie; o economie globalizată, în care competitivitatea organizațiilor va decurge cu prioritate din capitalul de cunoștințe.

Ajungem astfel la concluzia potrivit căreia capitalul intelectual va trebui să reprezinte o resursă strategică pentru orice organizație, ce va dori să se manifeste și să se dezvolte într-un climat concurențial fără precedent.

## **2. Definirea conceptului de capital intelectual**

Conceptul de capital intelectual este relativ nou. El a apărut în ultimul deceniu al secolului al XX-lea.

Termenul a fost folosit pentru prima dată în anul 1991 de către Thomas A. Steward, în articolul „*Brainpower*”, publicat în revista americană „*Fortune*”. Conceptul a fost definit și riguros argumentat de acesta, pentru ca, mai apoi, să fie preluat și dezvoltat de numeroși specialiști din diverse domenii. În funcție de domeniul în care se aplică, îl întâlnim sub denumiri diferite; astfel în domeniul financiar – contabil se folosește termenul de active intangibile, în domeniul economiei termenul de active cunoștințe, iar în management, mai ales managementul resurselor umane, termenul de capital intelectual.

„Capitalul intelectual constă în acumulările și fluxurile de cunoștințe de care dispune o organizație. Acestea pot fi văzute ca resurse intangibile care, alături de resursele tangibile (bani și active materiale), dau valoarea totală sau de piață a unei firme.” [1, p.47]

„Cunoștințele umane, structurale și cele referitoare la consumatori se integrează la nivel organizațional, generând capitalul intelectual al firmei.” [6, p.18]

Definirea conceptului de capital intelectual nu este o întreprindere ușoară, îndeosebi datorită complexității sale. Pentru o cât mai bună înțelegere a conceptului trebuie analizate componentele sale.

## **3. Componentele capitalului intelectual**

Spre deosebire de alte concepte noi, asupra cărora autorii vin cu abordări variate, în privința capitalului intelectual se pare că există o unanimitate referitoare la elementele sale componente. Astfel, majoritatea autorilor, care au abordat problematica capitalului intelectual, indică trei elemente constitutive pentru evaluarea acestei averi intangibile:

- capitalul uman;
- capitalul relațional /social;
- capitalul organizațional /structural.

Bontis și colaboratorii săi [după Armstrong, M., 2003, p.48] definesc capitalul uman, după cum urmează: „**Capitalul uman** reprezintă factorul uman din organizație – combinația de inteligență, aptitudini și experiență competentă, care îi conferă organizației caracterul distinctiv. Elementele umane ale organizației sunt cele capabile să învețe, să se schimbe, să inoveze și să asigure elanul creator, care, atunci când este corespunzător motivat, poate garanta supraviețuirea pe termen lung a organizației.”

Deci conceptul de capital uman se utilizează pentru a se face referire la resursele umane și reprezintă resursele productive concentrate în resursele de muncă, competențe și cunoaștere. De aici rezultă componentele sale, și anume:

- *capitalul biologic* – abilități fizice, de cele mai multe ori înnăscute, ale indivizilor;
- *capitalul educațional* – abilități dobândite de indivizi în procesul de instruire.

La rândul său, capitalul educațional îmbracă două forme - pe de o parte, abilități și competențe dobândite în școală, prin intermediul procesului instructiv – educativ, al educației și care se atestă prin diplome, iar pe de altă parte, abilități și cunoștințe dobândite pe parcursul existenței individului, prin eforturi individuale de studiu și reflecție sau prin contactul cu mediul înconjurător.

Așadar, capitalul uman se dezvoltă progresiv, necesitând investiții care sunt suportate de stat, angajatori, familii și de indivizii adulți, preocupați de pregătirea lor profesională – științifică, de posibilitatea adaptării la schimbările impuse de progresul tehnico – științific, de cariera lor.

Concluzionând, putem afirma că această componentă a capitalului intelectual, capitalul uman se manifestă prin:

- *competențe*: cunoștințe dobândite prin educație; pregătire /instruire, perfecționare; talente native; experiență practică dobândită;

- *abilități intelectuale*: observarea, transferul și însușirea inovațiilor din alte domenii; inovarea proprie; adaptarea la noile condiții ale mediului concurențial; abilitatea transformării în inovații de produs /servicii /metode;

- *comportamentul membrilor organizației*: motivație /altruism; comunicare /conlucrare între membrii organizației; comportament etic față de valorile societății și ale organizației.

Fie și doar simpla analiză a elementelor prin care se manifestă capitalul uman conduce la necesitatea investiției în acesta. De fapt, promotorii managementului organizațiilor moderne a înțeles că, pentru asigurarea succesului acestora, în condițiile amplificării procesului de globalizare și de intensificare a competitivității pe o piață puternic concurențială, resursele umane trebuie abordate ca investiții strategice.

Teoria capitalului uman își concentrează atenția pe strategiile privind atragerea, menținerea și dezvoltarea resurselor umane în cadrul organizațiilor.

Atragerea resurselor umane se face prin recrutare și selecție pe posturile vacante, menținerea se realizează prin motivare și recompensare, prin măsuri de protecție și sănătate în muncă, precum și prin promovarea unor relații de muncă favorabile creării unui climat organizațional propice unei activități profitabile, iar dezvoltarea presupune formare și perfecționare profesională.

Enumerarea acestor activități evidențiază, o dată în plus, necesitatea și amploarea investițiilor ce trebuiesc realizate în domeniul capitalului uman.

**Capitalul relațional/social** se manifestă prin fluxurile și acumulările care decurg din relațiile interumane din interiorul și exteriorul organizației. Este vorba despre relațiile: dintre personalul organizației; cu acționarii; cu beneficiarii /clienții; cu furnizorii; cu autoritățile publice locale /centrale; cu băncile și societățile de asigurare; cu publicul /cetățenii.

**Capitalul organizațional /structural** este constituit din:

- *proprietatea intelectuală*, care cuprinde între altele: brevete de invenții; mărci comerciale

de produse și servicii; licențele de producție; drepturi de autor; proiecte speciale de produse / servicii protejate prin lege;

- *cultura organizațională* – recunoașterea istoriei și utilității activității organizației;
- *capitalul de încredere în viitorul organizației*: strategii; programe de instruire și perfecționare; proiecte de modernizare și reorganizare; proiecte de dezvoltare a organizației; previziuni asupra evoluției socio – economice a organizației.

„Capitalul organizațional este creat de oameni (capital uman), dar este și rezultatul interacțiunilor capitalului social. El aparține firmei și poate fi dezvoltat prin procese de management al cunoștințelor, care caută să obțină și să înregistreze cunoștințe explicite și tacite.” [1, p.54]

Considerațiile prezentate susțin afirmația conform căreia capitalul intelectual se formează prin fluxurile și acumulările de cunoștințe și constituie activele intangibile ale organizației.

Dezvoltarea conceptuală a capitalului intelectual s-a făcut din două direcții diferite, dar convergente. O primă direcție a fost generată de nevoia de a crește capacitatea de competitivitate a companiei și realizarea avantajului strategic pe piețe tot mai concurențiale prin valorificarea intensivă a resurselor intangibile. Dintre aceste resurse s-a pus accentul pe informații și cunoștințe, mărci înregistrate și patente, comportament organizațional și cultură organizațională orientate spre excelență. Cu alte cuvinte, problema este cum se poate realiza un management al resurselor intangibile dintr-o companie cât mai eficient, pentru a crește competitivitatea acesteia. Cea de a doua direcție a fost generată de tendința evidentă de consolidare a succesului la companiile care au raportul dintre valoarea de piață și valoarea financiară de bilanț în continuă creștere. Această situație, caracteristică de altfel pentru noua economie, a condus la ideea de a dezvolta noi instrumente pentru a putea evalua resursele intangibile ale companiei, care nu pot fi măsurate cu ajutorul instrumentelor financiare folosite pentru resursele tangibile. Prima direcție o putem numi strategică, deoarece vine din zona managementului strategic, în timp ce a doua direcție o putem numi de evaluare, deoarece vine din zona metricilor folosite în evaluarea performanțelor manageriale ale unei companii. [Brătianu, C., 2006]

Cele două direcții sunt convergente, deoarece „ceea ce poți să măsoari poți manageria, iar ceea ce vrei să manageriezi trebuie să poți măsura. Capitalul intelectual constituie o fuziune între aceste două curente de gândire. Capitalul intelectual înseamnă în ultimă instanță cum poți să măsoari și să realizezi mai bine managementul cunoștințelor și al altor intangibile dintr-o companie.” [Ross ș.a., 1997, după Brătianu, C., 2006]

#### ***4. Capitalul intelectual al instituțiilor publice (Universitatea „George Bacovia” din Bacău)***

Dacă la apariția conceptului, capitalul intelectual era analizat în mod deosebit în contextul companiilor private, în prezent i se acordă o atenție sporită și în instituțiile publice, în special universități și centre de cercetare.

Aceasta deoarece misiunea asumată de legea nr. 1 /2011 (Legea Educației Naționale) „este de formare, prin educație, a infrastructurii mentale a societății românești, în acord cu noile cerințe, derivate din statutul României de țară membră a Uniunii Europene și din funcționarea în contextul

globalizării, și de generare sustenabilă a unei resurse umane naționale înalt competitive, capabilă să funcționeze eficient în societatea actuală și viitoare.”

În acest context, misiunea universităților este de a produce și de a transfera cunoaștere către societate prin:

- formare inițială și continuă la nivel universitar, în scopul dezvoltării personale, al inserției profesionale a individului și a satisfacerii nevoii de competență a mediului socio-economic;

- cercetare științifică, dezvoltare, inovare și transfer tehnologic, prin creație individuală și colectivă, în domeniul științelor, al științelor ingineresti, al artelor, al literelor, prin asigurarea performanțelor și dezvoltării fizice și sportive, precum și valorificarea și diseminarea rezultatelor acestora.

Una dintre componentele sistemului de învățământ superior din România este și Universitatea „George Bacovia” din Bacău.

Este o instituție de învățământ superior, persoană juridică de drept privat și de utilitate publică, înființată în anul 1992, acreditată instituțional în 2002 și reacreditată în 2008. Ea a contribuit timp de douăzeci ani la dezvoltarea și recunoașterea Bacăului și a regiunii de nord-est a României ca importante spații de interes cultural – științific și, de asemenea, la impunerea învățământului privat în cadrul sistemului de învățământ superior românesc.

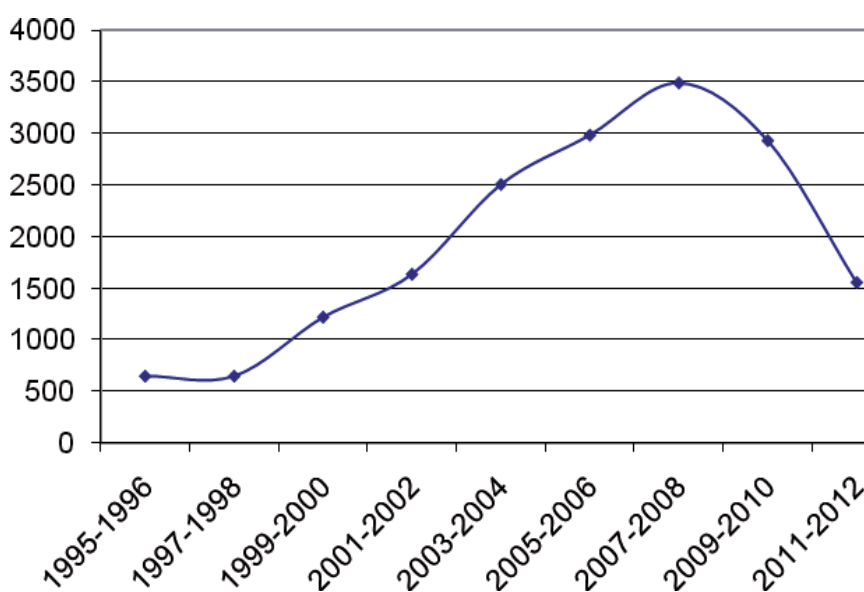
În prezent, Universitatea „George Bacovia” formează și atestă competențele profesionale și deprinderile dezvoltate de către cursanți pe două niveluri de pregătire: licență și master, după cum urmează:

- specializări licență:
  - Administrație Publică;
  - Asistență Socială;
  - Contabilitate și Informatică de Gestiune;
  - Drept;
  - Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor;
  - Finanțe și Bănci;
  - Informatică Economică;
  - Management;
  - Marketing.
- specializări master:
  - Managementul Afacerilor;
  - Management Financiar Contabil;
  - Managementul Instituțiilor din Administrația Publică;
  - Management Marketing;
  - Marketingul Afacerilor.
- specializări post universitare:
  - Managementul carierei în asistența socială;
  - Managementul instituțiilor din educație;
  - Managementul proiectelor.

În cei 20 de ani de existență Universitatea „George Bacovia” din Bacău a cunoscut o *evoluție ascendentă*, probată prin creșterea numărului de specializări și a numărului de studenți de la 652 (în anul universitar 1995 – 1996, anul primei promoții de absolvenți) la aproximativ 3500 studenți în anul universitar 2007 - 2008 (licență plus master, toate formele de învățământ). Din păcate, în ultimii ani universitari, datorită influenței unor factori cu acțiune cumulativă (scăderea natalității începând cu anul 1990, rezultate foarte slabe la examenul de bacalaureat, diminuarea veniturilor populației) numărul de studenți a început să scadă, cu influență negativă asupra climatului organizațional (figura 1).

Dezvoltarea Universității „George Bacovia” este reliefată evident prin baza sa materială. În prezent universitatea dispune de o *bază materială* corespunzătoare standardelor, care asigură desfășurarea unui proces de învățământ de calitate. Activitățile se desfășoară într-un complex imobiliar nou, constituit din două corpuri de clădire, amplasat în municipiul Bacău, proiectat și construit din fonduri proprii, cu destinația învățământ, date în folosință în anii 2002 și 2008.

Prin efort investițional propriu, universitatea a dotat corespunzător toate spațiile destinate procesului de învățământ și cercetare științifică cu mobilier și aparatură adecvate activităților didactice și de cercetare științifică. De altfel, anual, universitatea alocă între 25% și 30% din venituri constituirii fondului de investiții.



*Figura 1 – Evoluția numărului de studenți*

În cele ce urmează voi analiza componentele capitalului intelectual, în primul rând, și în mod deosebit, *capitalul uman* al Universității „George Bacovia” din Bacău.

În anul universitar 2011 – 2012, în instituție își desfășoară activitatea un număr de 62 persoane, angajate cu contract individual de muncă pe perioadă nedeterminată. De asemenea, activitatea didactică este sprijinită și de un număr de cinci cadre didactice asociate, dintre care patru titularizate în învățământul superior.

În structura angajaților universității distingem: 41 cadre didactice, 8 personal didactic auxiliar și 13 personal tehnic administrativ.

Cadrele didactice reprezintă componenta resurselor umane asupra căreia mi-am desfășurat analiza. Ele își desfășoară activitatea în cadrul Departamentului didactic și de cercetare.

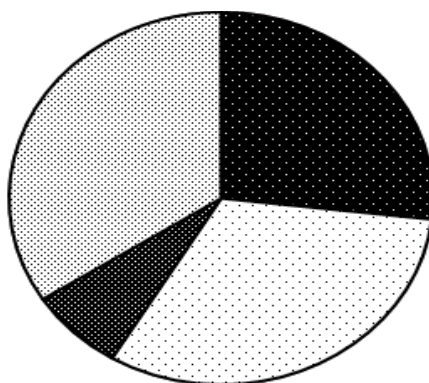
Toate cadrele didactice, care funcționează în universitate, au absolvit cursuri de profesionalizare didactică, organizate în cadrul unor Departamente pentru Pregătirea Personalului Didactic.

Media de vârstă a corpului profesoral este de 46,6 ani, vârstă pe care o consider optimă, prin raportare la durata activității profesionale a cadrelor didactice din mediul universitar. Totuși, structura pe funcții didactice (19,5% profesori), coroborată cu ieșirile la pensie (conform legii educației naționale vârsta de pensionare în învățământul superior este de 65 ani) în următorii cinci ani (26,8%), trebuie să reprezinte un semnal de atenționare pentru managementul universitar.

**Tabelul 1**

**Situația cadrelor didactice, după vârstă**

Grupa de vârstă	număr	%
până în 35 ani	11	26,8
36 – 45 ani	13	31,8
46 – 55 ani	3	7,3
56 – 65 ani	14	34,1
<b>Total cadre didactice</b>	<b>41</b>	<b>100,0</b>



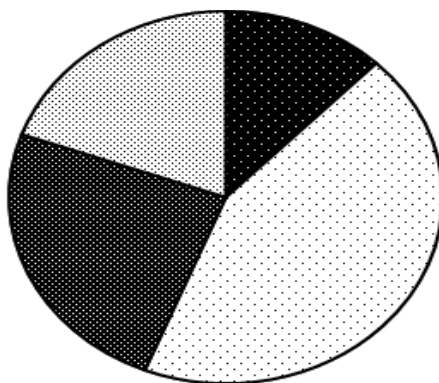
■ până în 35 ani □ 36-45 ani ■ 46-55 ani ■ 56-65 ani

**Figura 2 – Structura cadrelor didactice pe grupe de vârstă**

**Tabelul 2**

**Situația cadrelor didactice, după funcția didactică**

Funcția didactică	număr	%
Asistent universitar	5	12,2
Lector universitar	18	43,9
Conferențiar universitar	10	24,4
Profesor universitar	8	19,5
<b>Total cadre didactice</b>	<b>41</b>	<b>100,0</b>



■ Asistent □ Lector ■ Conferențiar ▣ Profesor

**Figura 3 – Structura cadrelor didactice după funcția deținută**

Ponderea de 81,5% doctori în total personal didactic indică o preocupare susținută pentru desăvârșirea pregătirii profesionale. Există și un cadru didactic doctor în două domenii: chimie și management. De asemenea, un lector este înscris la al doilea doctorat.

Structura domeniilor de doctorat este conformă cu cerințele programelor de licență și masterat.

Două cadre didactice au calitatea de conducători de doctorat: prof. univ. dr. Marius Paraschivescu (în domeniul Contabilitate) și prof. univ. dr. Willi Păvăloaia (în domeniul Analiză Economico-Financiară) – în cadrul Academiei de Studii Economice București.

**Tabelul 3**

**Situația cadrelor didactice, după titlul științific**

Titlul științific	număr	%
Doctor	33	81,5
Doctorand	8	19,5
<b>Total cadre didactice</b>	<b>41</b>	<b>100,0</b>

Multe cadre didactice fac parte din organizații sau instituții naționale și internaționale; au obținut distincții internaționale, medalii, ca o recunoaștere a contribuției la dezvoltarea cercetării științifice.

Din totalul de 41 cadre didactice din universitate, un număr de 18 au lucrat și în domeniul economic pe parcursul lor profesional, în ultimii 20 – 30 de ani, fapt pe care îl consider benefic pentru conectarea învățământului superior la realitatea economico – socială și la cerințele pieței muncii.

Din comunitatea universitară „George Bacovia” fac parte și peste 50 de persoane cărora li s-a conferit calitatea de membru de onoare al comunității, prin hotărâre a senatului universitar, precum și 3 personalități marcante ale României care au primit titlul de Doctor honoris causa al universității (academician Basarab Nicolesco – fizician, filosof și scriitor, academician Mugur Constantin Isărescu – guvernatorul Băncii Naționale a României și academician Eugen Simion – președintele Secției de Filologie și Literatură a Academiei Române).



În ceea ce privește *capitalul relațional* al universității, acesta se manifestă prin fluxurile și acumulările care decurg din relațiile interumane din interiorul și exteriorul său.

Analizând structura acestuia, aş sublinia, în primul rând, relația biunivocă universitate – student. O consider principala componentă, determinat în mod deosebit de faptul că, fiind o universitate privată, „George Bacovia” se susține doar din taxele studenților.

În relația cu studenții universitatea se manifestă prin intermediul serviciului economico – administrativ, a cadrelor didactice, a conducerii facultăților și a conducerii de vârf.

Studenții sunt beneficiarii tuturor serviciilor pe care universitatea le pune la dispoziție și, în primul rând, al serviciilor educaționale. De asemenea, conform principiul dreptului la asistență și la servicii complementare gratuite în învățământul superior, studenții universității beneficiază de consiliere și informare de către cadrele didactice, în afara orelor de curs, seminar sau laboratoare; de consiliere în scopul orientării profesionale; consiliere psihologică; acces la principalele cărți de specialitate și publicații științifice; acces la datele referitoare la situația școlară personală etc.

Colectivul profesoral este conștient de faptul că, în funcție de calitatea serviciilor oferite, depinde calitatea viitorilor absolvenți, inserția lor pe piața muncii, aprecierea calității lor de specialiști formați în Universitatea „George Bacovia” - principala modalitate de promovare a ofertei noastre academice, atragerea de noi studenți, deci menținere și dezvoltare pe piața serviciilor educaționale universitare, o piață puternic concurențială, într-o economie aflată în criză.

În al doilea rând, doresc să evidențiez relațiile universității cu instituții similare din țară și străinătate. Universitatea are încheiate parteneriate de colaborare cu universități din străinătate, pentru promovarea în comun a activității didactice, practice, de cercetare științifică și realizarea mobilităților de cadre didactice și studenți.

Aș adăuga, de asemenea, relațiile cu firmele /instituțiile din Bacău și alte orașe, mai ales din regiunea Nord - Est, cu autoritățile publice locale, cu băncile și societățile de asigurare, cu Ministerul Educației Cercetării Tineretului și Sportului, cu întreaga comunitate băcăoană.

În ceea ce privește *capitalul organizațional* aş evidenția în mod expres eforturile întregului colectiv pentru crearea și dezvoltarea unei culturi organizaționale puternice și motivante. De asemenea, am în vedere programele de instruire și perfecționare a cadrelor didactice, proiecte de modernizare, reorganizare și dezvoltare a organizației.

Dar poate, în această componentă a capitalului intelectual, ar trebui să subliniez efortul continuu al cadrelor didactice din universitate în domeniul cercetării științifice, materializat în studii, articole, cărți, participări la conferințe. Pentru a putea fi recunoscute drept componente ale capitalului organizațional, acestea trebuie să aibă în mod obligatoriu notificată afilierea la Universitatea „George Bacovia”. Prin afiliere, cunoștințele devin ale universității, pot fi păstrate cu ajutorul tehnologiei informaționale, în baze de date imediat accesibile și ușor de extins.

## **5. Concluzii**

Conceptul de capital intelectual este relativ nou, are denumiri specifice domeniului în care se folosește și definește acumulările și fluxurile de cunoștințe de care dispune o organizație.

Majoritatea autorilor care au abordat problematica capitalului intelectual indică trei elemente constitutive pentru evaluarea acestei averi intangibile, și anume: capitalul uman, capitalul relațional /social și capitalul organizațional /structural.

Dacă la apariția conceptului, capitalul intelectual era analizat în mod deosebit în contextul companiilor private, în prezent i se acordă o atenție sporită și în instituțiile publice, în special universități și centre de cercetare. Aceasta deoarece misiunea universităților este de a produce și de a transfera cunoaștere către societate.

Între universitățile care alcătuiesc sistemul învățământului superior românesc se înscrie și Universitatea „George Bacovia” din Bacău. Este instituția al cărei capital intelectual l-am analizat în această lucrare.

Prin urmare, Universitatea „George Bacovia” din Bacău, deși este destul de tânără (20 de ani) și de mici dimensiuni, dispune de un capital intelectual performant, capabil, prin toate componentele sale, să contribuie la dezvoltarea învățământului superior din România, la pregătirea profesional – științifică a resurselor umane disponibile în economie, precum și la adaptarea acestora la schimbările structurale determinate de progresul tehnico – științific.

Atât considerațiile teoretice, cât și cele practice susțin rolul de resursă strategică a capitalului intelectual. Nu exagerăm deloc când afirmăm că anume capitalul intelectual reprezintă motorul noii economii.

### ***Bibliografie:***

1. Armstrong, M., 2003, *Managementul resurselor umane – manual de practică*, CODEX, București.
2. Bontaș, D., 2008, *Managementul resurselor umane*, Editura Universității „George Bacovia”, Bacău.
3. Brătianu, C., 2006, *Un model de analiză a capitalului intelectual organizațional*, în revista *Management & Marketing*, Editura Economică, București.
4. Cojocaru, V., Făuraș, C., 2006, *Educația în abordare economică*, Editura ASEM, Chișinău.
5. Jianu, I., Brătianu, C., *Dinamica semantică a conceptului de capital intelectual*, [www.managementmarketing.ro](http://www.managementmarketing.ro)
6. Nicolescu, O. (coordonator), 2007, *Strategia universității: metodologie și studii de caz*, Editura Economică, București.
7. Puiu, T., 2012, *Managementul resurselor umane*, Editura PIM, Iași.
8. Roșca Gh. I. (coordonator), 2009, *Analiza diagnostic „Universitățile și dezvoltarea capitalului uman”*. Raport de cercetare, Proiect Calitate și Leadership pentru Învățământul Superior Românesc.
9. Roșca, C., Vărzaru, M., Roșca, Gh. I. (coordonatori), 2005, *Resurse umane: management și gestiune*, Editura Economică, București.
10. \*\*\* Legea nr.1 /2011, *Legea educației naționale*, publicată în Monitorul Oficial al României, partea I, nr.18 /10.01.2011.
11. \*\*\* Documente interne ale Universității „George Bacovia” din Bacău.

## **О ДИСКУССИОННОСТИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ ДЕМУТУАЛИЗАЦИИ НА ПРОЦЕСС РЕФОРМИРОВАНИЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

*А.А. Пантелеймоненко, д.э.н., профессор,  
Полтавский университет  
экономики и торговли*

В современных условиях, когда мир находится под влиянием очередного финансово-экономического кризиса, во многих странах мира ярко прослеживается активизация кооперативного движения и широкое признание правительствами и общественностью его важного социально-экономического значения. Ярким подтверждением этого является провозглашение Организацией Объединенных Наций 2012 г. Международным годом кооперативов.

Подчеркивая значение кооперативного сектора экономики, президент Союза кооперативов земли Баден-Вюртемберг (Германия) Гердхард Россвог в одном из своих интервью отметил, что, регистрируя сервисный кооператив, сотни людей могут либо организовать приобретение солнечной системы для собственного энергообеспечения, либо «оживить» для себя сельский магазин, либо организовать другую необходимую услугу [2]. Этот тезис имеет важное интернациональное значение, равно как и международный кооперативный опыт. Всестороннее его изучение и анализ тенденций, характерных для кооперативного сектора экономики, может реально ускорить решение насущных социально-экономических проблем, имеющих место в странах «постсоветского пространства».

При этом следует заметить, что в современном международном кооперативном движении прослеживаются две абсолютно противоположные тенденции. С одной стороны, в кооперативной практике многих экономически развитых стран появляются новые (или модернизированные) виды кооперативных организаций. К ним можно отнести IT-кооперативы (информационно-технологические) и энергетические кооперативы (например, для совместного использования членами альтернативных источников энергии). А с другой стороны, определенная часть «старых», прежде всего страховых, кредитных, сельскохозяйственных и потребительских, кооперативов переживают процесс трансформации в коммерческие организационно-правовые формы (чаще всего в акционерные общества). В зарубежной экономической литературе этот процесс получил название демутуализация (demutualization). Другими словами, это обратный процесс к созданию кооператива (или мутуализации - англ. mutualization).

Несмотря на отсутствие официальной информации о «трансформации» отдельных видов кооперативов, прежде всего потребительских и кредитных, на территории стран бывшего Советского Союза угроза демутуализации все-таки существует. В Украине она вполне возможна прежде всего среди кредитных союзов с расширением масштабов их деятельности и в системе потребительской кооперации, в процессе поиска возможных путей ее реформирования. Поэтому, на наш взгляд, необходимо всесторонне изучить сущность и возможные последствия этого сложного социально-экономического явления.

В экономической науке демутуализация получила разные оценки. Одни исследователи этого процесса, например, Д.В.Медор и Л.К.Хуг (США) считают его путем к рентабельности и эффективности, а другие, такие как Ц.Галор (Израиль), занимают противоположную позицию. Что касается Международного кооперативного альянса (МКА) и других международных кооперативных организаций, то они выражают серьезную обеспокоенность наличием такого процесса как демутуализация. Об официальном отношении МКА к этому процессу свидетельствуют публикации, размещенные на страницах «ICA Digest». Так, в заметке «Fight back on demutualization», опубликованной на передовой странице № 52 за 2006 г. отмечается: «В течение последних двадцати лет демутуализация наблюдается во многих организациях разных стран мира. Однако организации взаимопомощи и кооперативы дают ей отпор. Исследования показывают, что кооперативы и организации взаимопомощи предлагают лучшие долгосрочные выгоды для их членов. ... Много национальных движений активно противодействуют таким преобразованиям ... » [5, с. 1]. Чтобы продемонстрировать реальные примеры успешных кооперативов, активистами международного кооперативного движения был сформирован соответствующий список под названием «Global 300».

При этом заметим, что отдельные страны Европейского Союза формируют законодательные ограничения относительно изменений кооперативной формы собственности в акционерную, то есть, ставят преграды к осуществлению демутуализации. Для примера приведем выдержки из итальянского закона «О банках», регулирующего деятельность кооперативных банков - *Banche di credito cooperative* (модель Ф.В.Райффайзена). В статье 36 названного закона, в частности, отмечается: «Для изменения статуса банк должен быть ликвидированным. При этом *BCCs* (*Banche di credito cooperative* - примечание А.П.) должен иметь вклады в *Fondo Sviluppo*. В этом случае может происходить либо слияние между *Banche di credito cooperative* и превращение их в *Banche Popolari* (народный кооперативный банк модели Г.Шульце-Делича - примечание А.П.), или другие банки, имеющие акционерную форму» [6, с. 5].

Аналогичные попытки имеют место в США и Канаде. Так, например, чтобы канадский страховой кооператив реформировался путем демутуализации, необходимо, чтобы не менее 75% его членов проголосовали за соответствующее предложение на своем внеочередном общем собрании [3].

В связи с этим вполне очевидным является вопрос о причинах демутуализации отдельных кооперативов в экономически развитых странах. Кратко обоснуем наше видение внутренней стороны этой проблемы. Прежде всего заметим, что кооперативные

организации имеют в основе своей деятельности принцип «открытых дверей» (кредитные, строительные, потребительские, страховые и др.). Он на определенном этапе стимулирует их стремительный количественный рост (при значительной общественной потребности в «демократических» и доступных услугах). Но при этом стремительно развивающиеся кооперативы «запрограммированы», как минимум, на попытку проведения демутуализации. Это имеет вполне логичное объяснение. Ведь параллельно с увеличением в кооперативе количества членов все больше «ослабевают прямые связи» между ними в процессе самоуправления организацией (о такой опасности предупреждал Ф.В.Райффайзен еще в середине XIX в., отстаивая принцип объединения в кооператив граждан одной деревни или прихода). Тем самым, все больше нарушается международный кооперативный принцип демократического членского контроля. А это, в свою очередь, способствует постепенному сосредоточению реальной управленческой власти в руках управленцев (топ-менеджеров) кооперативов. Таким образом, возникает угроза внутреннего перераспределения права собственности в кооперативной организации, т.е., «узаконенное» присвоение определенной группой лиц средств и материальных благ, которые формировались всеми членами кооператива в течение длительного времени. Так, 49% из 300 крупнейших зарубежных кооперативов были созданы до 1940 г. [1] При этом совершенно очевидным является тот факт, что их материально-техническая база и финансовый потенциал очень «привлекательны». Угроза демутуализации усугубляется наличием большого количества номинальных членов, которые в силу различных причин потеряли связь со своей кооперативной организацией. Таким образом, образуется значительный фонд «забытых» («брошенных») денежных средств и имущества, которые можно разделить между «оставшимися» членами, а прежде всего руководителями кооперативной организации. При этом самый простой способ такого «перераспределения забытой собственности» – осуществление акционирования, что и является основным содержанием демутуализации. А соблазн выгодно продать полученные акции («золотой дождь», обещанный потенциальным собственником [4]), который всеми возможными способами, как правило, стимулирует руководство кооператива, побуждает его рядовых членов к принятию на общем собрании решения в пользу акционерной формы собственности.

Таким образом, не отрицая важности влияния внешних факторов, связанных, прежде всего, с дерегулированием финансового и аграрного сектора экономики и технологическими инновациями коммерческих организаций-конкурентов, поддерживаем точку зрения тех ученых, которые считают процесс демутуализации, следствием борьбы «внутренних политических течений» в среде членов относительно получения права собственности на собственный капитал кооператива. А также, исходя из обобщенного опыта, выражаем убеждение, что изменение кооперативной на акционерную форму собственности далеко не всегда может быть идеальным путем к укреплению и обеспечению эффективности функционирования вновь созданной экономической организации.

Вместе с тем, можно согласиться с точкой зрения, что акционерные общества имеют право на существование в системе того или иного вида сервисных кооперативов (кредитных,

страховых, сельскохозяйственных, потребительских и др.). Так, например, кредитные союзы для расширения своих финансовых возможностей и спектра услуг могут создать кооперативный банк в форме акционерного общества. А сельскохозяйственным или потребительским кооперативам (или ими совместно) в интересах своих членов вполне целесообразно построить завод по производству продуктов питания или другой хозяйственный объект с частичным привлечением частного капитала. В данном случае приемлемой организационно-правовой формой является именно акционерное общество. При этом заметим, что появление «вспомогательных» предприятий акционерного типа в кооперативной системе может существенно способствовать повышению ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг.

Подводя итог, отметим, что эта публикация является лишь началом глубокого исследования процесса демутуализации кооперативов и может стать основой самостоятельных исследований научно-практического характера, а также информационной базой для усовершенствования кооперативного законодательства.

#### **Литература:**

1. Мелмот Г. Глобальные 300 – возможная проблема демутуализации / Г.Мелмот // Дайджест МКА. – 2007. – апрель. – № 55. – С. 5.
2. Bock-Müller R. Gemeinsame Initiative von Wirtschaftsministerium und Genossenschaftsverband / Reinhard Bock-Müller. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.neuegenossenschaften.de/aktuelles/news/2009/11/24/Foerderung\\_fuer\\_neue\\_Genossenschaften\\_in\\_Baden-Wuerttemberg.html](http://www.neuegenossenschaften.de/aktuelles/news/2009/11/24/Foerderung_fuer_neue_Genossenschaften_in_Baden-Wuerttemberg.html).
3. Comment la démutualisation vous touchera-t-elle, vous et vos clients? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.standardlife.ca/fr/pdf/corporate/shareholder/f5842.pdf>
4. Demutualization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://en.wikipedia.org/wiki/Demutualization>
5. Fight back on demutualization//ICA Digest. – 2006. – №52.– P. 1.
6. Gutiérrez E. The Reform of Italian Cooperative Banks: Discussion of Proposals / Eva Gutiérrez. Washington International Monetary Fund, 2008. – 18 p.



## **COOPERAREA ÎN CADRUL UNIUNII EUROPENE: DE LA PACTUL DE STABILITATE ȘI CREȘTERE LA NOUL TRATAT FISCAL <sup>1</sup>**

*Elena Padurean, dr.,  
C.C.F.M. „Victor Slăvescu”, I.N.C.E, Academia Română,  
Alexandru Pădurean, doctorand*

*At the Dublin European Council in December 1996, the Stability and Growth Pact was adopted, this being a political agreement between EU Member States, aimed at coordinating national fiscal policies in the Member States of the Economic and Monetary Union, to ensure a climate of stability and fiscal-budgetary prudence.*

*The new fiscal treaty is part of the Treaty on Stability, Coordination and Governance in Economic and Monetary Union and brings new rules to strengthen budgetary discipline in the union, but bringing this time, penalties for Member States that have signed, but do not comply with the rules of the Treaty.*

**Keywords :** *Governance, Stability, Treaty, Fiscal policy.*

---

### **1. The Treaty on Stability, Coordination and Governance in European Union and Monetary Union**

Considerăm că acest Tratat cuprinde **trei component**, care dau esență funcționării sale:

- ✓ *pactul bugetar în sine, al cărui obiectiv principal este promovarea disciplinei bugetare;*
- ✓ *consolidarea coordonării politicilor economice în țările semnatare ale acestui Tratat;*
- ✓ *îmbunătățirea guvernanței în zona euro, care are ca obiectiv reducerea vulnerabilităților și riscurilor generate de zona monetară comună a Uniunii Europene.*

**Noul Tratat Fiscal dispune de un mecanism de funcționare.**

1. Dacă datoria publică depășește 60% din PIB la prețurile pieței, aceasta se va reduce anual cu o rată de referință de 1/20 (5%).

2. Dacă se declanșează procedura de deficit excesiv, trebuie instituit un program de parteneriat bugetar și economic:

- acest program cuprinde descrierea detaliată a reformelor structurale care trebuie să fie introduse și puse în aplicare pentru o corecție durabilă și efectivă a deficitului excesiv;



- acesta este aprobat de Consiliul U.E și de Comisia Europeană;
  - punerea în aplicare a acestui program și a planurilor bugetare, conforme cu acesta, sunt monitorizate de către Consiliul UE și de Comisia Europeană.
3. Pentru contractarea de datorie publică se trimit ex ante, rapoarte de contractare a datoriei publice, către Consiliul UE și către Comisia Europeană.
4. Statele membre ale U.E.M. sprijină recomandările Comisiei Europene pentru statul membru al U.E care intră în procedura de deficit excesiv, cu excepția cazului în care majoritatea calificată a statelor din UEM se opune.
5. Pe baza raportului Comisiei Europene (sau independent de acesta) orice parte contractantă poate sesiza Curtea de Justiție a U.E. asupra neincluzării, de către o altă parte contractantă, a dispozițiilor tratatului, în dreptul intern.
6. Dacă o parte contractantă constată, pe baza evaluării proprii sau a Comisiei Europene, că o altă parte contractantă nu a respectat hotărârea Curții de Justiție, poate sesiza acest lucru instituției amintite anterior și solicita impunerea de sancțiuni financiare:
- plata unei sume forfetare sau a unei penalități cu titlu cominatoriu (nu se poate depăși 0,1% din PIB la prețul pieței);
  - dacă este vorba despre un stat membru al UEM, suma prelevată se varsă în contul Mecanismul European de Stabilitate (MES), dacă nu, se varsă în bugetul UE.

#### **Ce se așteaptă de la acest nou tratat Fiscal?**

- **reguli mai stricte** cu privire la *obiectivul bugetar pe termen mediu*, care va fi evaluat pe baza structurii cheltuielilor (creșterea cheltuielilor va fi destinată doar atingerii acestui obiectiv); pentru realizarea altor obiective este absolut necesară, fie scăderea cheltuielilor destinate acelor obiective, fie creșterea veniturilor care să asigure cheltuielile necesare);
- **mai bună gestionare financiară** prin formarea depozitelor nepurtătoare de dobândă (până la 0,2% din P.I.B.) și impunerea amenzilor (până la 0,2% din PIB), pentru statele membre ale U.E.M, în cazul nerespectării recomandărilor de luare a măsurilor corective;
- **asigurarea unei pârgii corective** prin deschiderea proceduri de deficit excesiv, situație în care statul în cauză va prezenta un plan detaliat de măsuri corective, cu direcții de acțiune și termene;
- **reguli stricte în gestionarea datoriei publice**: dacă datoria publică este mai mare decât 60% din PIB, trebuie ca în timp de trei ani, să se reducă cu 1/20 (5%);
- **O anumită constrângere pentru statele care nu se conformează**: formarea depozitelor și impunerea amenzilor, pentru statele semnatare.

Deficitul structural, propus ca țintă, indicator de alertare, reprezintă un indicator utilizat în evaluarea sustenabilității politicii fiscal-bugetare pe termen mediu. Pe termen lung, consider că trebuie să fie luați în calcul și o serie de alți factori ( de exemplu, cum ar fi factorii demografici, care influențează deficitul structural).

**Deficitul bugetar = Deficitul structural + Deficitul ciclic**

Deficitul structural diferă de deficitul ciclic, prin faptul că există chiar atunci când economia se găsește în situație de creștere economică.

Ținta de 0,5% pentru deficitul structural este definită ca fiind diferența între deficitul efectiv obținut într-un an și cel ciclic, aferent situației conjuncturale de creștere sau scădere economică din anul respectiv.

Realizarea acestei condiții, pe termen scurt ne ajută din punct de vedere al condițiilor impuse, deoarece ne încadrăm în țintele de deficit, însă pe termen mediu și lung poate fi limitativă, deoarece deficitul este unul dintre instrumentele de politică macro-economică folosite ( a se vedea situația Germaniei care a realizat o creștere economic spectaculoasă, chiar în condițiile unor deficite bugetare foarte mari).

Trebuie să se țină seama de faptul că atât veniturile, cât și cheltuielile bugetare au o serie de componente care sunt influențate de variațiile care se produc în cadrul ciclului economic.

**Veniturile bugetare** înregistrează fluctuații ciclice. Astfel, contribuțiile la asigurările sociale, impozitul pe profit, taxa pe valoarea adăugată, impozitul pe venit sau accizele sunt puternic influențate de poziția economiei în ciclul economic (creștere economică, recesiune etc.).

Dacă ne referim la **venituri**, în cazul în care economia se află în partea descendentă a ciclului economic (în recesiune), veniturile bugetare scad (acestea fiind influențate de activitatea economică). Scăderea nivelului de taxare stimulează cererea agregată, prin creșterea veniturilor, contribuind astfel la stimularea producției și, în final, la creșterea output-ului.

Dacă economia se află într-o perioadă de creștere economică, veniturile bugetare cresc, ceea ce face ca veniturile agenților să scadă, contribuind astfel la limitarea expansiunii cererii agregate.

Dacă facem referire la **cheltuielile bugetare**, o categorie importantă a acestora, compensațiile și plățile pentru ajutorul de șomaj, sunt influențate de ciclicitatea activității economice. Astfel, în cazul în care economia este în recesiune și se produce o creștere a șomajului, creșterea compensațiilor și ajutoarelor de șomaj stimulează cererea agregată, pe când, în cazul unui boom economic, scăderea acestor ajutoare limitează creșterea cererii agregate.

**Soldul bugetului**, prin fluctuațiile sale ciclice, determină, în mod automat, fluctuații în cererea agregată și, implicit, în ciclul economic.

Iată câteva motive pentru care consider condițiile impuse ca fiind cu caracter discreționar, ceea ce ar pute face ca Statul să fie privat de o serie de pârghii de corectare a unor dezechilibre apărute în diverse ipostaze ale unor cicluri economice.

În opinia mea, Tratatul are caracter restrictiv, ducând la limitarea efectului de contra-ciclicitate la nivelul oricărei economii naționale. De exemplu, situația creată în cazul unui șoc advers, cum ar fi o calamitate naturală, când mărimea unor cheltuieli nu poate aștepta acordul sau evaluarea cuiva.

**Tratatul intră în vigoare** la 01.01.2013, pentru toate statele care l-au ratificat, cu condiția depunerii până la această dată a instrumentelor de ratificare de către cele 12 state contractante, membre ale U.E.M., sau în prima zi a lunii următoare lunii în care cel de-al 12-lea stat contractant, membru al U.E.M., a depus instrumentul de ratificare.

În cazul restului statelor, tratatul intră în vigoare în prima zi a lunii, următoare lunii în care au depus instrumentul de ratificare.

Este de menționat faptul că și statele membre ale U.E, care nu sunt părți contractante, pot adera la acest Tratat. Aderarea produce efecte de la data depunerii instrumentului de aderare la Secretariatul general al Consiliului U.E.

### **Bibliografie :**

1. Tratatul privind Stabilitatea, Coordonarea și Guvernanța în cadrul Uniunii Economice și Monetare al U.E.
2. *Câmpeanu Em., Trofimov V., Timuș An., Pădurean El. Politicile fiscale și bugetare în teoriile economice, Chișinău, 2011.*
3. [www.europe.eu](http://www.europe.eu)

# INTENSITATEA PROMOVĂRII VALORILOR ȘI IDENTIFICAREA UNOR NOI DIMENSIUNI ALE CULTURII ORGANIZAȚIONALE ÎNTR-O UNIVERSITATE DIN ROMÂNIA

*Panaite Nica, dr., prof. univ.*

*Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași*

*Organizational culture and values have been the subject of numerous theoretical and applied research. Based on analysis of the value systems of their specific implementation in organizations, as well as the instruments used, it was possible to determine the parameters for the different models have been developed evaluation and comparison of organizational cultures.*

*The study of the specific manifestations of values, norms and instruments for their implementation at the university, have allowed us to identify and formulate the three significant parameters for the materialization of improvements required. These include: orientation to authoritarian climate in relation to a focus on collaboration, trust, and respect for employees; claim against members of the organization in relation to the fact that they are given organization; focus on stability and traditions in relation to the orientation for flexibility and innovation.*

**Key words:** *organizational culture, values, parameters of organizational culture.*

## **1. Considerații privind conceptul de cultură organizațională**

Fiecare organizație, inclusiv o universitate, indiferent de mărimea și domeniul ei de activitate, are o cultură organizațională proprie, care depinde de propria ei istorie, de modul de abordare a problemelor și de practicile manageriale. Cultura organizațională reflectă mix-ul personalităților și al stilurilor de leadership, ea punându-și amprenta asupra modului în care vor fi realizate lucrurile, se vor efectua schimbările, se va manifesta personalitatea organizațională și climatul psiho-social. Cultura organizațională își are rădăcinile în ipotezele de bază despre lume, care se manifestă în credințele, valorile și atitudinile acelei organizații. Nivelul cel mai superficial al culturii este cel care poate fi observat. Aici putem include povestirile, eroii, imnul organizației, clădirile și brandurile.

Folosind o analogie simplă, cultura reprezintă pentru o organizație ceea ce pentru un individ este personalitatea sa. Mac Millan consideră cultura ca fiind *ideologia acelei organizații*, iar T. Peters și R. Waterman apreciază că ea este rezultatul efortului managerilor de orientare a personalului în „spiritul unei prestații excelente”. Cultura își are originea în interacțiunea relațiilor interpersonale la nivel organizațional.

Cultura organizațională a fost abordată într-o accepțiune *rațională* de către Peters & Waterman (1982), într-o perspectivă *funcțională* de către Schein (1985) sau într-o manieră *metaforică* de către antropologi, (Geertz, 1993). Unii autori precum Schein (1992) și Pettigrew (1985) prezintă cultura organizațională ca fiind implicarea valorilor comunicate, dar nu fac distincție clară între valorile liderilor acestor organizații și valorile celorlalți membri ai organizației. Hofstede (1997) definește cultura organizațională ca fiind „programarea colectivă a modului de gândire prin care membrii unei organizații se deosebesc de cei ai altei organizații“. El argumentează că valorile fondatorilor și ale celorlalți membri ai organizației au un rol însemnat, dar modul în care aceste culturi afectează gândirea oamenilor acestor organizații va fi determinat de practicile adoptate.

La nivelul unei universități, cultura organizațională poate fi definită ca fiind valorile și credințele stakeholderilor (*manageri academici și administrativi, membrii senatului și ai consiliilor la nivel de facultate, personal didactic, studenți și personalul administrativ*), bazate pe tradiție, comunicate verbal sau nonverbal (Deal și Kennedy, 1982; Bartell, 2003). Cultura universității este reprezentată de sistemul de valori, de convingerile comune ale membrilor comunității academice privind existența și funcționarea acesteia, de ritualuri, mituri și întâmplări care determină modul în care aceștia gândesc și acționează. Prin observarea arhitecturii clădirilor, a campusului, a interacțiunii dintre studenți sau dintre studenți și personalul didactic, a modului în care aceștia se îmbracă ne putem face o imagine despre cultura universității.

Ținând seama de toate aceste opinii, putem defini *cultura organizațională a unei universități* ca fiind modul specific de gândire, simțire și acțiune, pe care membrii comunității academice (profesori, studenți, cercetători și personal administrativ) dintr-o universitate l-au învățat ca urmare a ansamblului de proceduri concepute de manageri, dar și a influenței mediului social în care au trăit și s-au format. În această viziune este importantă concordanța care se realizează între *valorile promovate* de cei mai importanți lideri și *valorile asumate* de majoritatea membrilor comunității academice. Datorită acestui fapt, cultura mai poate fi definită și ca un sistem de valori-cheie, de concepții, modalități de înțelegere și norme stabilite pentru membrii unei organizații.

**Valorile sunt definite ca fiind concepții sau maniere de interpretare a ceea ce este bine, adevărat sau de dorit pentru o organizație, în speță, o universitate. Ca urmare a valorilor promovate de manageri și asumate mai mult sau mai puțin de către ceilalți membri ai comunității academice, pot fi reliefate două dimensiuni: una preferată, dezirabilă și una nedorită. Valorile permit formularea standardelor privind căile de acțiune posibile și modul în care vor fi judecate. Pentru a deveni operaționale este necesar ca valorile să fie convertite în norme clare pentru toți componenții unei organizații, practice și posibil de aplicat în activitatea curentă.**

**Normele sunt reguli de conduită prin care se descriu ce ar trebui făcut în diferite situații organizaționale. Din punct de vedere al constanței aplicării zilnice, oamenii tind să fie mai sensibili la norme decât la valori. Valorile sunt principii mai generale și adesea este nevoie ca acestea să fie interpretate pentru a le aplica la situații specifice. Dacă normele sunt instrumente clare care ghidează interacțiunea organizațională, valorile servesc la alegerea modelelor alternative de acțiune. Valorile și normele sunt promovate prin sistemul de formare profesională, prin atitudini și orientare concretă.**

## 2. Rolul valorilor în identificarea dimensiunilor culturii organizaționale ale unei universități

Analiza sistemului de valori, a intensității promovării acestora și a instrumentelor folosite a făcut posibilă identificarea *dimensiunilor* pe baza cărora s-au elaborat diverse *modele de evaluare și comparare* a culturii organizaționale. Dintre acestea, un rol deosebit în procesul de evaluare îl au modelele de cultură organizațională elaborate de Hofstede, Trompenaars, Cameron și Quinn.

Investigând cu mijloace specifice cercetării sociologice sistemul de valori și climatul organizațional ale unor firme din Olanda și Danemarca, Hofstede a pus în evidență șase dimensiuni ale culturii care diferențiau semnificativ unitățile analizate. Într-un mod similar, Trompenaars a identificat șapte dimensiuni ale culturii organizaționale (tabelul 1):

**Tabelul 1. Modele privind dimensiunile culturii organizaționale**

Geert Hofstede	Fons Trompenaars
<ul style="list-style-type: none"><li>- orientarea către proces <i>în raport cu</i> orientarea către rezultate;</li><li>- orientarea către salariați <i>în raport cu</i> orientarea către muncă;</li><li>- abordarea parohială <i>în raport cu</i> abordarea profesională;</li><li>- organizația ca sistem deschis <i>în raport cu</i> organizația ca sistem închis;</li><li>- controlul redus <i>în raport cu</i> controlul intens;</li><li>- orientarea pragmatică <i>în raport cu</i> orientarea normativă.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- universalism vs. pluralism;</li><li>- individualism vs. comunitarism;</li><li>- specific vs. difuz;</li><li>- neutru vs. afectiv;</li><li>- orientarea spre interior vs. orientarea spre exterior;</li><li>- statutul real obținut vs. statutul oficial oferit;</li><li>- abordarea secvențială vs. abordarea sincronă.</li></ul>

*Sursa: Hofstede, G. (1980) Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values, Beverly Hills, CA, Sage Publications; Fons Trompenaars (1997), Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business, McGraw-Hill.*

Dimensiunile culturii organizaționale conform opiniilor lui Hofstede, au un caracter descriptiv, nici o poziție prin ea însăși nefiind bună sau rea. Ceea ce este bun sau rău depinde de fiecare caz, de ceea ce este bine pentru organizație și pentru orientarea ei strategică. Drept urmare, modelele elaborate de Hofstede și Trompenaars servesc la realizarea unor comparații între culturile diferitelor organizații sau între subculturile aceleiași organizații.

Efectuând o investigație a modelelor utilizate în analiza culturii organizaționale a universităților se constată că cea mai largă utilizare o are *modelul valorilor competitive* dezvoltat de Kim S. Cameron și Robert E. Quinn (1998). Acesta este un model general destinat să promoveze managementul de succes, îmbunătățirea eficienței organizaționale și crearea de valoare pentru organizație. Modelul permite identificarea tipului de cultură al unei universități și strategiile ce pot fi aplicate pentru schimbarea acesteia în viitor. Prin acest model sunt identificate patru tipuri de cultură, corespunzător celor patru cadrane din tabelul 2, prin luarea în considerare a următoarelor două dimensiuni: *flexibilitate și spontaneitate vs. stabilitate și control și orientare spre interior și integrare vs. orientare spre exterior și diferențiere*.

Studierea manifestărilor concrete ale valorilor, normelor și instrumentelor de promovare ale acestora în organizațiile românești ne-a permis formularea a încă trei dimensiuni relevante pentru identificarea îmbunătățirilor necesare. Acestea sunt:

- a) *orientarea spre climatul autoritar în raport cu orientarea spre colaborare, încredere și respect între colaboratori;*
- b) *ce li se cere componentelor unei organizații în raport cu ce li se oferă;*
- c) *orientarea spre stabilitate, tradiție în raport cu orientarea spre flexibilitate, inovare.*

**Tabelul 2. Tipuri de culturi organizaționale conform modelului valorilor competitive**

<i>Flexibilitate și spontaneitate</i>									
<i>Orientare spre interior și integrare</i>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center; padding: 5px;"><b>A. Cultura de grup / familială / de tip clan /orientată spre relații umane</b></td> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center; padding: 5px;"><b>B. Cultura ad-hoc / în dezvoltare / inovare / sistem deschis</b></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Universitate care se concentrează spre interior cu flexibilitate, preocupare pentru oameni și sensibilitate pentru stakeholderi</td> <td style="padding: 5px;">Universitate care se concentrează spre exterior, cu un grad ridicat de flexibilitate și individualitate</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center; padding: 5px;"><b>D. Cultura ierarhică / procesului intern / bazată pe reguli</b></td> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center; padding: 5px;"><b>C. Cultura de piață / bazată pe obiective / rezultate</b></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Universitate care se concentrează pe probleme interne, cu orientare spre stabilitate și control</td> <td style="padding: 5px;">Universitate care se concentrează spre exterior, cu orientare spre stabilitate și control</td> </tr> </table>	<b>A. Cultura de grup / familială / de tip clan /orientată spre relații umane</b>	<b>B. Cultura ad-hoc / în dezvoltare / inovare / sistem deschis</b>	Universitate care se concentrează spre interior cu flexibilitate, preocupare pentru oameni și sensibilitate pentru stakeholderi	Universitate care se concentrează spre exterior, cu un grad ridicat de flexibilitate și individualitate	<b>D. Cultura ierarhică / procesului intern / bazată pe reguli</b>	<b>C. Cultura de piață / bazată pe obiective / rezultate</b>	Universitate care se concentrează pe probleme interne, cu orientare spre stabilitate și control	Universitate care se concentrează spre exterior, cu orientare spre stabilitate și control
<b>A. Cultura de grup / familială / de tip clan /orientată spre relații umane</b>	<b>B. Cultura ad-hoc / în dezvoltare / inovare / sistem deschis</b>								
Universitate care se concentrează spre interior cu flexibilitate, preocupare pentru oameni și sensibilitate pentru stakeholderi	Universitate care se concentrează spre exterior, cu un grad ridicat de flexibilitate și individualitate								
<b>D. Cultura ierarhică / procesului intern / bazată pe reguli</b>	<b>C. Cultura de piață / bazată pe obiective / rezultate</b>								
Universitate care se concentrează pe probleme interne, cu orientare spre stabilitate și control	Universitate care se concentrează spre exterior, cu orientare spre stabilitate și control								
	<i>Orientare spre exterior și diferențiere</i>								
<i>Stabilitate și control</i>									

Sursa: Kim S. Cameron, Robert E. Quinn (1998), *Diagnosing and Changing Organizational Culture, Based on the Competing Values Framework*, Revised edition, The Jossey-Bass, Business & Management Series

În prezentul studiu, cele trei dimensiuni au fost măsurate prin coeficienții de intensitate ai percepției membrilor comunității academice cu privire la modul de exercitare, în mod corelat, a unor grupe de valori, așa cum rezultă din tabelul 3.

**Tabelul 3. Dimensiuni ale culturii organizaționale și valorile ce le definesc**

Dimensiuni ale culturii organizaționale	Valori / cerințe / norme
a) <i>Orientarea spre climatul autoritar în raport cu orientarea spre colaborare, încredere și respect între colaboratori</i>	<p>(executarea întocmai a dispozițiilor managerilor; respectarea ordinii și a disciplinei; respectarea procedurilor)</p> <p><b>în raport cu:</b></p> <p>(respectul față de opiniile celorlalți, indiferent de funcția lor și poziția în ierarhie; stimularea lucrului în echipă și a colaborării între membrii comunității academice; încrederea reciprocă între membrilor comunității academice, dar și între subordonați și manageri).</p>



b) <i>Ce li se cere salariaților în raport cu ce li se oferă</i>	(atitudine responsabilă; corectitudine, etică și integritate; calitate; competență) <b>în raport cu:</b> (evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor; transparență; respectul managerilor față de opiniile celorlalți; libertate de exprimare).
c) <i>orientarea spre stabilitate, tradiție în raport cu orientarea spre flexibilitate, inovare</i>	(tradiție; consecvență, tenacitate, perseverență; stabilitate organizațională) <b>în raport cu:</b> (creativitate, inovare, inventivitate; flexibilitate, adaptabilitate; inițiativă).

Spre deosebire de dimensiunile descriptive ale culturii organizaționale, identificate de Hofstede și Trompenaars, aceste ultime trei dimensiuni pot avea un rol prescriptiv în sensul realizării unui echilibru între cele două laturi ale fiecărei dimensiuni.

În cazul primei dimensiuni, reducerea caracterului autoritar în favoarea orientării spre colaborare, încredere și respect poate stimula creșterea gradului de participare afectivă a membrilor comunității academice la soluționarea problemelor și creșterea gradului lor de satisfacție. Echilibrul, în cazul celei de a doua dimensiuni, induce pentru componenții unei organizații sentimentul că sunt tratați în mod echitabil de către manageri, că ceea ce li se cere este în directă corelație cu ceea ce li se oferă. Existând o astfel de percepție, componenții unei organizații sunt dispuși să-și asume responsabilități suplimentare, știind că acestea vor fi urmate de unele schimbări favorabile în ceea ce ei așteaptă de la organizație. Cea de a treia dimensiune poate fi considerată ca o măsură a intensității rezistenței la schimbare, respectiv a disponibilității de acceptare a unor noi orientări viitoare.

Așadar, urmărind cele trei dimensiuni putem identifica acțiunile necesare în scopul intensificării promovării unora dintre valori și a diminuării altora.

*Acțiunile* esențiale ce trebuie întreprinse în procesul de implementare a valorilor sunt: încorporarea valorilor în codurile de etică și conduită universitară și dezvoltarea unor programe specifice de formare; informarea tuturor membrilor comunității academice asupra valorilor, explicarea procedurilor și perfecționarea managerilor; asigurarea suportului motivațional în vederea susținerii de către toți membrilor comunității academice a valorilor universității. În procesul de implementare a valorilor, o atenție deosebită va fi acordată domeniilor în care universitatea este vulnerabilă. Efortul de implementare a valorilor ar trebui să fie permanent și să se exercite la toate nivelurile ierarhice.

### 3. Metodologie

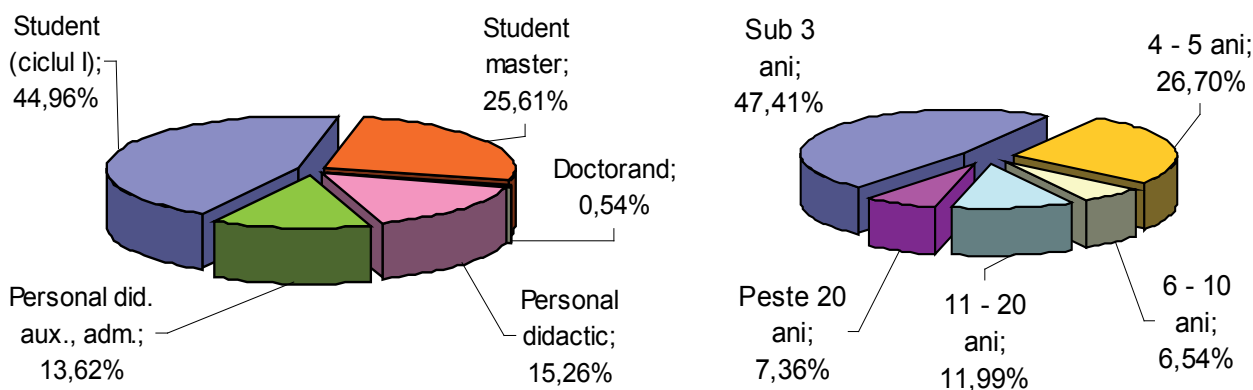
Scopul prezentului studiu constă în evaluarea intensității exercitării valorilor și a nivelului celor trei dimensiuni identificate în cadrul Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași. Pentru aceasta s-a elaborat un chestionar prin care s-a urmărit luarea în considerare a opiniilor membrilor

comunității academice din Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași atât pentru ceea ce reprezintă *situația existentă*, percepută de către aceștia, cât și *situația dorită*. La acest chestionar s-a atașat și instrumentul OCAI, elaborat de Kim S. Cameron, Robert E. Quinn (1998). Studiul are la bază rezultatele obținute prin prelucrarea a 367 de chestionare, completate în perioada ianuarie – februarie 2011, de către personalul didactic, administrativ și studenți de la ciclul I și master. Răspunsurile au fost primite atât în format on line, prin aplicația google docs, cât și prin chestionare pe suport hârtie.

Chestionarul a vizat intensitatea exercitării a 37 de posibile valori, sursele de obținere a informațiilor despre aceste valori și orientările fundamentale ale culturii organizaționale în raport cu modelul valorilor competitive.

Structura respondenților, în funcție de poziția sau vechimea acestora în cadrul universității este redată în figura 1. Dintre aceștia, 34,06% provin din facultăți de științe, 58,04% din facultăți socio-umanistice și 7,9% din departamente funcționale ale universității.

Analiza modului de promovare a valorilor și a celor trei dimensiuni s-a realizat pe baza informațiilor obținute din cel de al III-lea item al chestionarului care a avut următorul conținut: „Vă rugăm să selectați cinci dintre valorile de mai jos, pe care le considerați ca fiind cele mai intens împărtășite și frecvent utilizate în cadrul organizației, marcând câte un singur (X), în fiecare dintre coloanele <Locul 1> – <Locul 5>. Cu (X) în coloana <Locul 1>, marcați valoarea cea mai evidentă, cu (X) în coloana <Locul 2>, marcați valoarea situată pe locul al doilea și așa mai departe.



**Figura 1. Structura respondenților în funcție de poziția (a) și vechimea acestora (b) în cadrul universității**

Cele 37 de formulări, reprezentând posibile valori la nivelul universității au fost elaborate ținându-se seama de rezultatele unor studii anterioare atât în universități, cât și în instituții publice sau companii din diferite domenii de activitate (Nica - 2008, Nica, Neșțian - 2010).

În procesul de analiză a datelor s-au calculat coeficienții medii reprezentând *gradul de intensitate a promovării valorilor* în mărimi procentuale. În calculul coeficienților, pentru valoarea de pe locul 1 s-au acordat 5 puncte, pentru cea de pe locul al II-lea, 4 puncte, pentru locul al III-lea, 3 puncte, pentru locul al IV-lea, 2 puncte și pentru locul al V-lea, 1 punct. Suma tuturor coeficienților pentru cele 37 de valori este 100. Acești coeficienți medii au fost folosiți la calculul gradului mediu de

*intensitate a promovării valorilor* pe categorii de respondenți și total universitate. Indicatorii de variație (*abaterea standard* și *coeficienții de variație*) s-au calculat la aceiași coeficienți reprezentând *gradul mediu de intensitate a promovării valorilor* pe universitate.

#### 4. Constatări

Principalele constatări rezultate în urma prelucrării datelor au fost grupate în trei categorii care au vizat:

- a) sursele de obținere a informațiilor privind sistemul de valori și intensitatea promovării acestora, cu evidențierea diferențelor între situația efectivă și cea dorită;
- b) mărimea celor trei dimensiuni ale culturii organizaționale identificate, cu evidențierea diferențelor între situația efectivă și cea dorită;
- c) validarea determinărilor folosind modelul Cameron-Quinn.

##### 4.1. Sursele de obținere a informațiilor privind sistemul de valori și intensitatea promovării acestora

Analizând modul în care membrii comunității academice obțin informații despre valorile promovate în universitate se constată că majoritatea acestor surse au un caracter informal, discuțiile cu colegii și observarea directă reprezentând 61,80% (tabelul 4). Obținerea informațiilor din regulamente, ședințe instructaje au o pondere de 19,10 iar consultarea site-ului, a diverselor broșuri ale universității și alte surse oferă alte 9,10%.

Pe categorii de respondenți apar deosebiri substanțiale de la un grup la altul. Astfel, dacă pentru personalul didactic și personalul administrativ, regulamentele, ședințele și instructajele contribuie cu peste o treime din totalul informațiilor privind valorile promovate în universitate, pentru studenți, ponderea informațiilor provenite din aceste surse, în mod surprinzător, iau valori în jur de 1% (0.87% pentru studenții din ciclul I și 1.37% pentru studenții de la master).

**Tabelul 4. Sursele de obținere a informațiilor privind sistemul de valori**

Surse de informații privind valorile promovate	%
Discuții cu colegii	32,15
Observare directă	29,65
Regulamente ale universității	12,53
Website	10,29
Ședințe, instructaje	6,57
Broșuri ale universității și diverse materiale cu rol publicitar	3,20
Altele	5,62

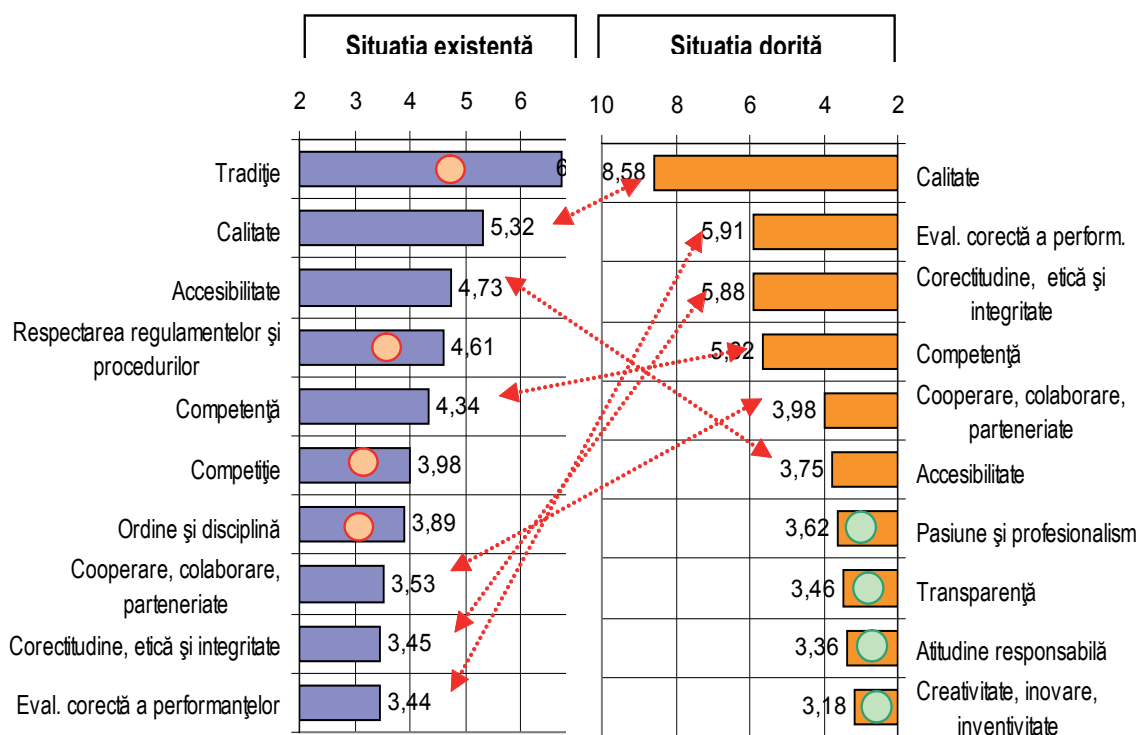
**Tabelul 5. Sursele de obținere a informațiilor privind sistemul de valori pe categorii de respondenți**

Categoriile de surse de informații privind valorile promovate	Total universitate	Personal didactic	Personal administr.	Studenti ciclul I	Studenti master
Observare directă și discuții cu colegii	61,80	33,66	41,18	90,12	87,21
Regulamente, ședințe, instructaje	19,10	36,12	36,36	0,87	1,37
Website, broșuri și diverse materiale cu rol publicitar	19,10	30,22	22,46	9,01	11,42

În figura 2 sunt reprezentate cele mai intens promovate 10 valori, atât în situația existentă cât și în cea dorită, pe total universitate. Principalele constatări sunt următoarele:

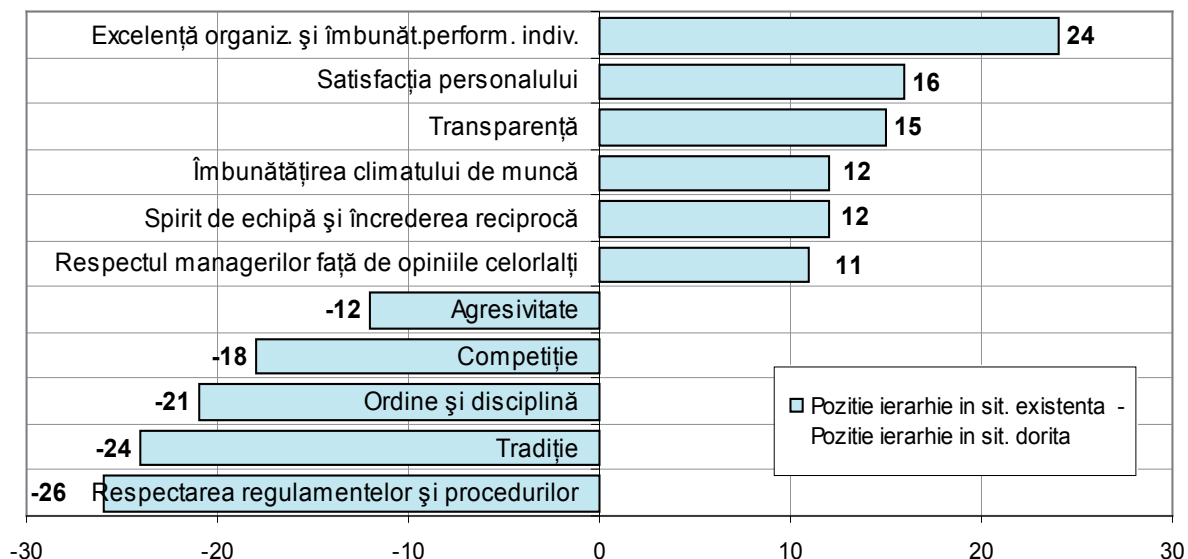
- patru dintre cele mai promovate valori în situația existentă („*Tradiție*”, „*Respectarea regulamentelor și procedurilor*”, „*Competiție*”, „*Ordine și disciplină*”), printre acestea regăsindu-se și ocupanta primei poziții, nu se mai regăsesc între primele 10 valori, cele mai intens promovate, în situația dorită. Locurile lor sunt ocupate de alte patru valori: *Pasiune și profesionalism*, *Transparență*, „*Atitudine responsabilă*”, *Creativitate*, *inovare*, *inventivitate*.
- Valorile prezente între primele 10, atât în situația existentă, cât și în cea dorită, sunt: „*Calitate*”, „*Accesibilitate*”, „*Competență*”, „*Cooperare, colaborare, parteneriate*”, „*Corectitudine, etică și integritate*”, „*Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor*”.
- „*Calitatea* se menține ca principală valoare în ambele situații;
- „*Tradiția*, ca principală valoare din situația existentă tinde să fie înlocuită de „*Creativitate*, *inovare*, *inventivitate*, în situația dorită.
- Valori care țin de latura formală, precum „*Respectarea regulamentelor și procedurilor*”, „*Ordine și disciplină* tind să fie înlocuite de valori care reflecta latura atitudinală, cum ar fi „*Corectitudine, etică și integritate*”, „*Cooperare, colaborare, parteneriate*”, „*Transparență și Atitudine responsabilă*”.

Calculând diferențele între ierarhiile valorilor, determinate de mărimea coeficienților de intensitate a exercitării acestora din situația existentă și cea dorită (figura 3) se constată că cele mai dorite valori a fi promovate cu o mai mare intensitate sunt: „*Excelență organizațională și îmbunătățirea performanțelor individuale*”, care urcă în ierarhie 24 de poziții, „*Satisfacția personalului didactic, administrativ și a studenților*” și „*Transparență*”, care urcă 16, respectiv, 15 poziții. Urmează „*Îmbunătățirea climatului de muncă*”; *Spirit de echipă și încrederea reciprocă*” și *Respectul managerilor față de opiniile celorlalți*”.



**Figura 2. Cele mai intens promovate valori în cadrul universității**

Valorile ale căror intensități de promovare sunt considerate ca fiind prea mari vizează „Respectarea regulamentelor și procedurilor”, care coboară 26 de poziții în ierarhie, „Tradiție”, care coboară 24 de poziții, „Ordine și disciplină”, 21 de poziții, „Competiție”, 18 poziții și „Agresivitate”, care coboară 12 poziții.



**Figura 3. Diferențe între ierarhiile valorilor în situația existentă și cea dorită**

Pe categorii de respondenți (anexa 2), se constată că în situația existentă, „Tradiția” și „Calitatea” sunt prezente între primele cinci valori, la toate categoriile de personal sau de facultăți. Aici mai sunt prezente între primele cinci valori „Ordine și disciplină”, „Respectarea regulamentelor și procedurilor”, „Competiție” și „Accesibilitate”. În situația dorită, în primele

cinci valori sunt prezente „Calitatea”, „Corectitudine, etică, integritate”, „Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor” și „Competența”. Aceasta din urmă lipsește din primele cinci valori doar în cazul personalului administrativ.

Din analiza acestor diferențe rezultă dorința respondenților de diminuare a aspectelor formale ale managementului, de orientare spre stabilitate, respectarea regulamentelor, ordine și disciplină, care sunt specifice organizațiilor tradiționale. În locul acestor valori specifice culturii ierarhice, respondenții tind să prefere orientarea spre excelența organizațională, transparență, spirit de echipă și îmbunătățirea climatului de muncă, ceea ce reflectă caracteristicile unei culturi orientate spre relații umane.

#### 4.2. Constatări privind dimensiunile culturii organizaționale a universității

Principalele constatări privind cele trei dimensiuni analizate („Orientarea spre climatul autoritar în raport cu orientarea spre colaborare, încredere și respect între colaboratori” „Ce li se cere salariilor în raport cu ce li se oferă” și „Orientarea spre stabilitate, tradiție în raport cu orientarea spre flexibilitate, inovare”) sunt următoarele:

- După cum rezultă din tabelul 5 și figura 4, *orientarea spre climatul autoritar* este exercitată cu o intensitate de 1,33 ori mai mare ( $OA / OC = 10,33 / 7,77 = 1,33$ ) decât intensitatea *orientării spre comunicații, încredere și respect între colaboratori*. Acest raport se diminuează simțitor în situația dorită de către respondenți, unde raportul devine 0,39. Pe categorii de respondenți se constată diferențe apreciabile atât între situația existentă și cea dorită cât și de la o categorie la alta, pentru aceiași situație (figura 5).

**Tabelul 5. Orientarea spre climatul autoritar în raport cu orientarea spre colaborare, încredere și respect între colaboratori**

Valori / grupe de valori		Situația existentă	Situația dorită
<b>A</b>	<b>Autoritate</b>	<b>10,33</b>	<b>3,60</b>
1	Executarea întocmai a dispozițiilor managerilor	1,83	0,51
2	Respectarea regulamentelor și procedurilor	4,61	1,46
3	Ordine și disciplină	3,89	1,64
<b>B</b>	<b>Comunicații, colaborare</b>	<b>7,77</b>	<b>9,25</b>
1	Comunicații deschise (între membrii comunității academice)	2,22	2,42
2	Cooperare, colaborare, parteneriate	3,53	3,98
3	Spirit de echipă și încrederea reciprocă	2,03	2,85
<b>A / B</b>	<b>Autoritate / Comunicații, colaborare</b>	<b>1,33</b>	<b>0,39</b>

- Pentru situația existentă, raportul cel mai dezechilibrat se înregistrează la personalul administrativ (SA / SC = 2,92) în timp ce pentru studenții de la master, raportul este cel mai scăzut (SA / SC = 0,99). Pentru situația dorită, raportul variază între 0,29 la facultățile socio-umane și 0,64 la personalul administrativ.

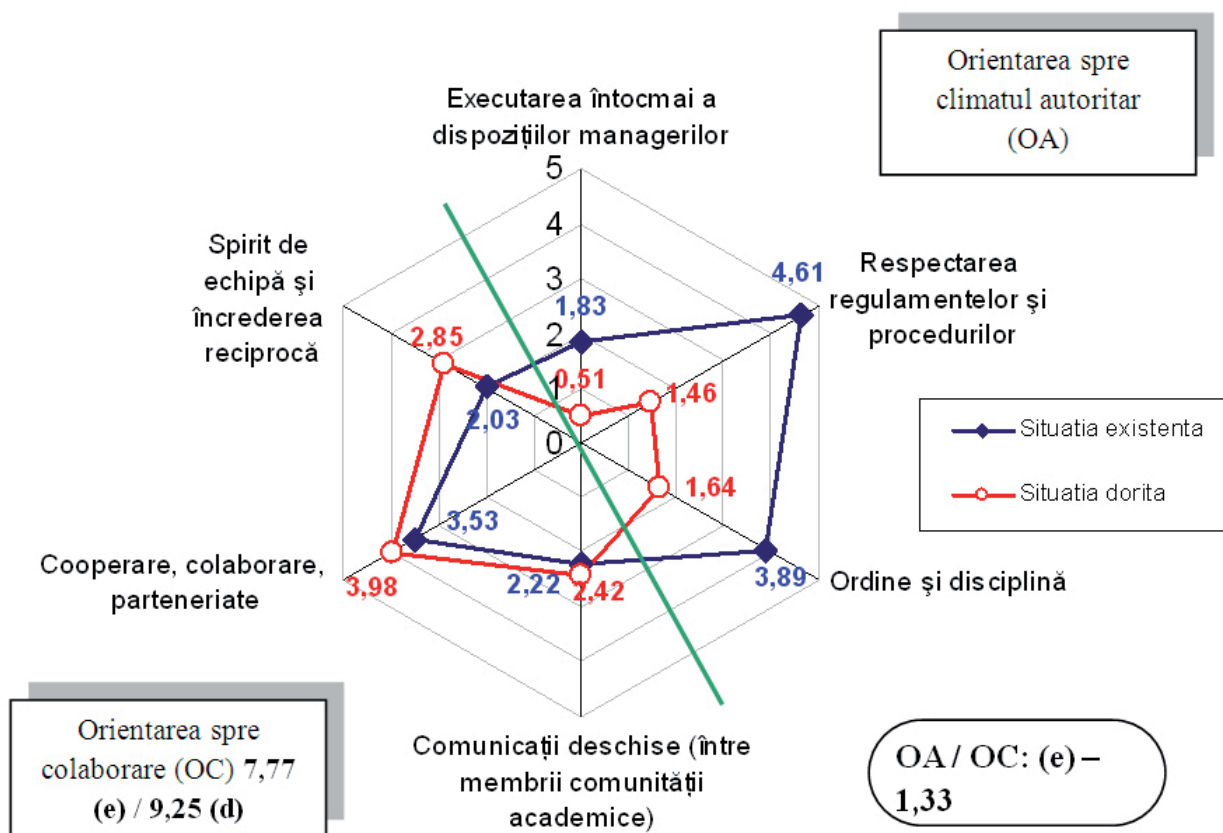


Figura 4. „Orientarea spre climatul autoritar în raport cu orientarea spre colaborare, încredere și respect între colaboratori”

- Procedând în mod similar, în tabelul 6 și figura 6 este reprezentată grafic cea de a doua dimensiune identificată: „Ce li se cere salariaților în raport cu ce li se oferă”. Rezultă că pentru totalul respondenților, *ceea ce li se cere salariaților* este exercitat cu o intensitate de 1,48 ori mai mare ( $CC / CO = 15,66 / 10,66 = 1,48$ ) decât intensitatea *a ceea ce li se oferă*. Acest raport se crește în situația dorită de către respondenți, unde raportul devine 1,65.

**Tabelul 6. Ce li se cere salariaților în raport cu ce li se oferă**

Valori / grupe de valori		Situația existentă	Situația dorită
<b>A</b>	<b>Se cere</b>	<b>15,87</b>	<b>23,44</b>
1	Atitudine responsabilă	2,77	3,36
2	Corectitudine, onestitate, demnitate, etică și integritate	3,45	5,88
3	Calitate	5,32	8,58
4	Competență	4,34	5,62
<b>B</b>	<b>Se oferă</b>	<b>9,81</b>	<b>14,07</b>



1	Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor	3,44	5,91
2	Transparență	2,12	3,46
3	Respectul managerilor față de opiniile celorlalți	1,36	2,00
4	Libertate de exprimare	2,90	2,69
<b>A / B Se cere / se oferă</b>		<b>1,50</b>	<b>1,53</b>

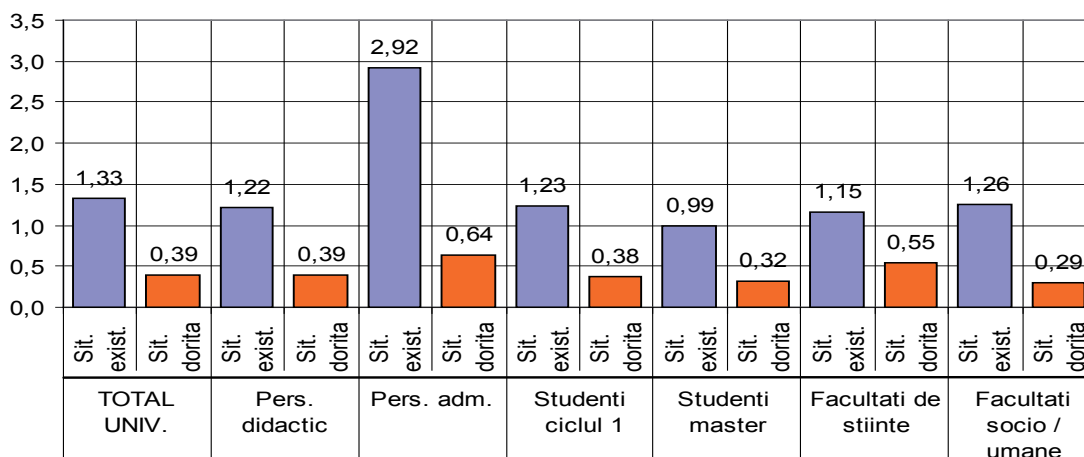


Figura 5. Variația pe categorii de respondenți a dimensiunii „Orientarea

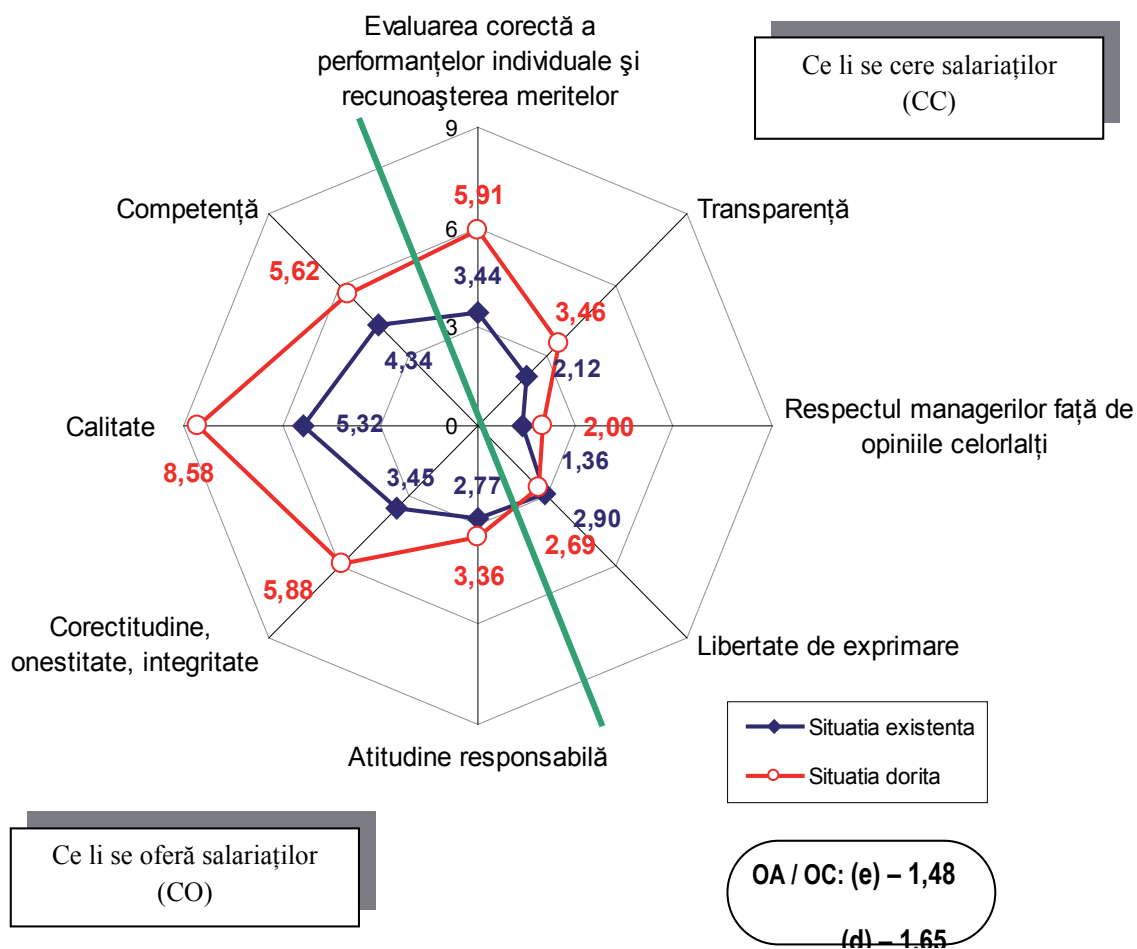
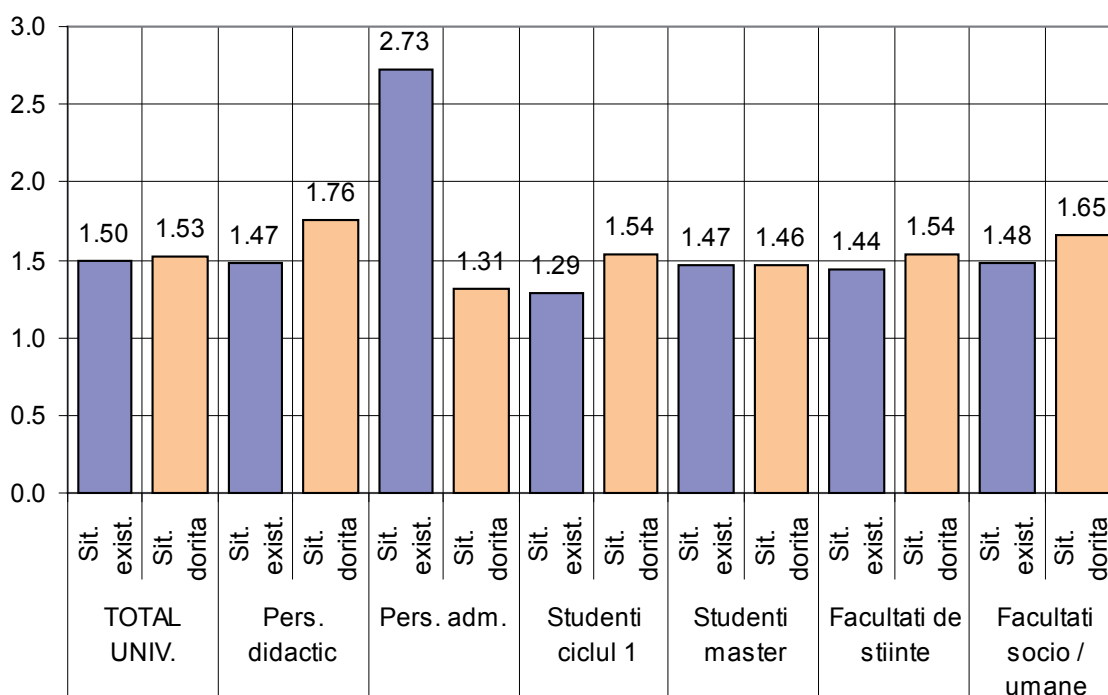


Figura 6. „Ce li se cere salariaților în raport cu ce li se oferă”

- Pe categorii de respondenți, se constată diferențe atât între situația existentă și cea dorită cât și de la o categorie de respondenți la alta, pentru aceeași situații (figura 7). Pentru situația existentă, se observă o percepție diferită a realității, raportul cel mai dezechilibrat înregistrându-se la personalul administrativ (2,73), în timp ce pentru studenții din ciclul I, raportul este cel mai echilibrat (1,29). Pentru situația dorită, raportul variază între 1,76 în cazul personalului didactic și 1,31, personalul administrativ.
- Analizând cea de a treia dimensiune a culturii organizaționale a universității, abordate în prezentul studiu, „Orientarea spre stabilitate, tradiție în raport cu orientarea spre flexibilitate, inovare”, așa cum rezultă din tabelul 7 și figura 8 se constată o diminuare a raportului *Stabilitate, tradiție / Flexibilitate, inovare* (OT / OI) de la 1,31 în situația existentă la numai 0,50 în situația dorită. Aici, important este de remarcat faptul că diminuarea raportului (OT / OI) se datorează îndeosebi diminuării *orientării spre stabilitate, tradiție* de la 9,77 în situația existentă la numai 3,86 în situația dorită, fără ca orientarea spre *flexibilitate, inovare* să aibă o creștere substanțială (de la 7,49 în situația existentă la numai 7,77 în situația dorită. Această orientare rezervată spre *flexibilitate, inovare* se datorează, în mare parte, unor schimbări legislative cu impact negativ asupra învățământului, care au avut loc în ultimii 2 – 3 ani.



**Figura 7. „Ce li se cere salariaților în raport cu ce li se oferă” pe categorii de respondenți**

**Tabelul 7. Orientarea spre stabilitate, tradiție în raport cu orientarea spre flexibilitate, inovare**

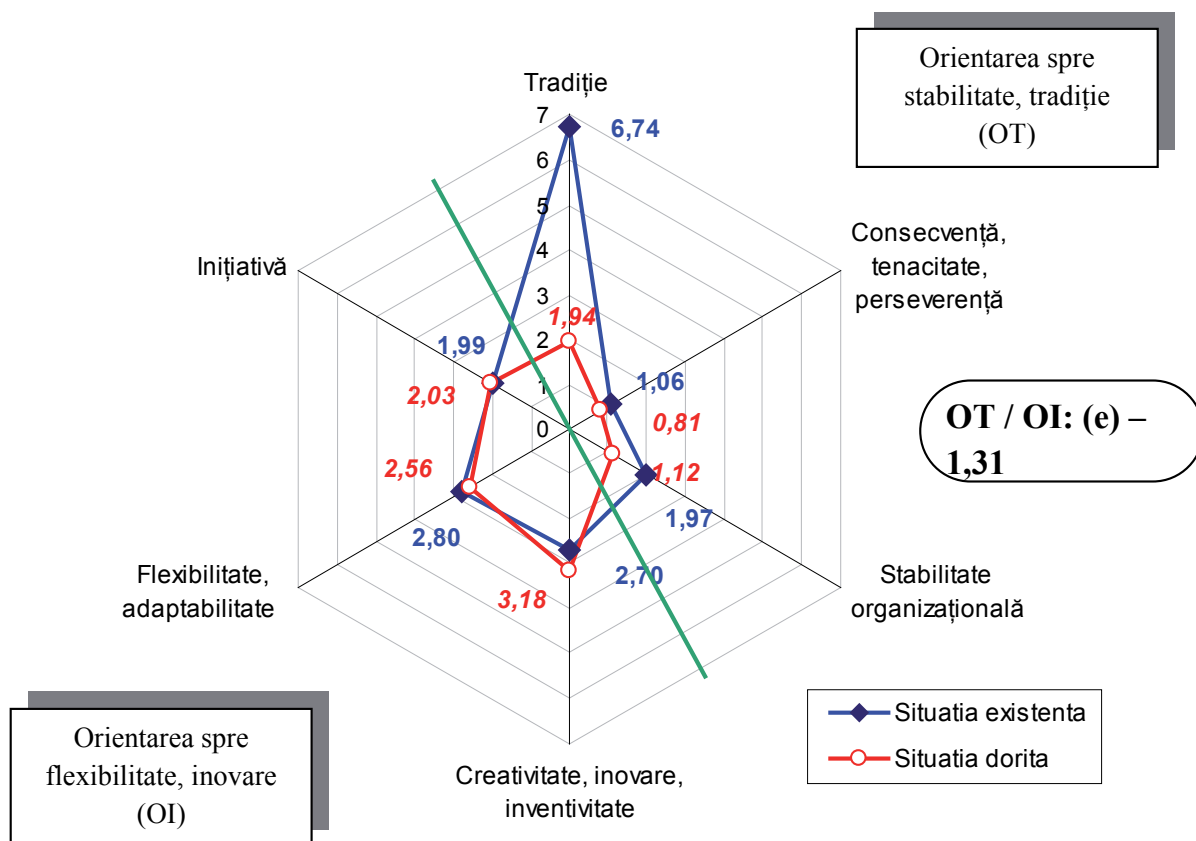
Valori / grupe de valori		Situația existentă	Situația dorită
<b>A</b>	<b>Stabilitate, tradiție</b>	<b>9,77</b>	<b>3,86</b>
1	Tradiție	6,74	1,94
2	Consecvență, tenacitate, perseverență	1,06	0,81

3	Stabilitate organizațională	1,97	1,12
<b>B</b>	<b>Flexibilitate, inovare</b>	<b>7,49</b>	<b>7,77</b>
1	Creativitate, inovare, inventivitate	2,70	3,18
2	Flexibilitate, adaptabilitate	2,80	2,56
3	Inițiativă	1,99	2,03
<b>A / B</b>	<b>Stabilitate, tradiție / Flexibilitate, inovare</b>	<b>1,31</b>	<b>0,50</b>

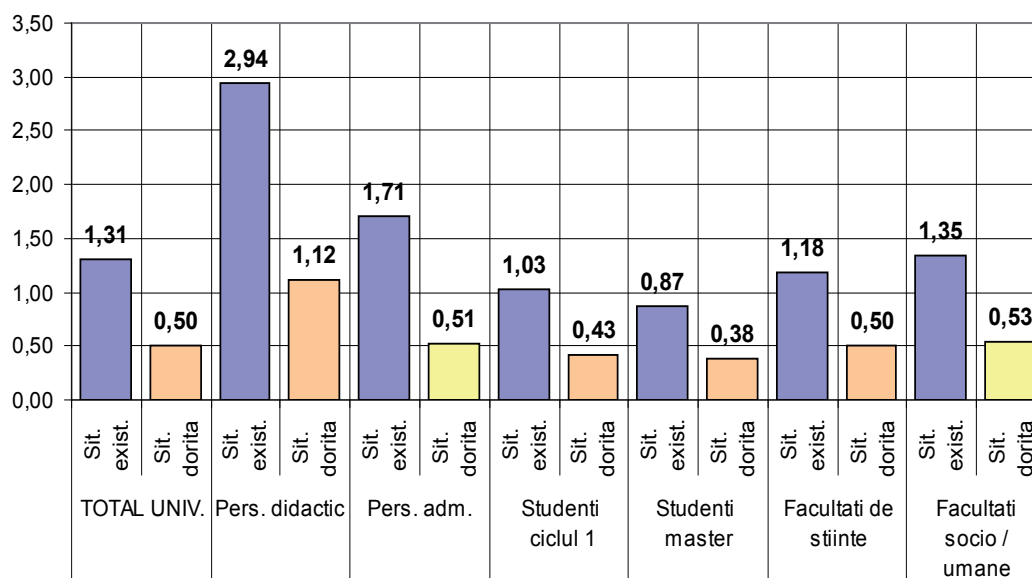
- Pe categorii de respondenți se constată diferențe apreciable atât între situația existentă și cea dorită cât și de la o categorie la alta, pentru aceeași situație (figura 9). Se observă că, în situația existentă, personalul didactic percepe raportul *Stabilitate, tradiție / Flexibilitate, inovare* ca fiind foarte puternic ( $OT / OI = 2,94$ ). În situația dorită, cele mai mici niveluri ale raportului ( $OT / OI$ ) se înregistrează la studenți.

Ca o sinteză a celor constatate privind exercitarea valorilor și tendințele dominante ale celor trei dimensiuni ale culturii organizaționale ale universității, putem concluziona următoarele:

- majoritatea surselor de informații despre valorile promovate în universitate au un caracter informal, discuțiile cu colegii și observarea directă reprezentând 61,80%;



**Figura 8. „Orientarea spre stabilitate, tradiție în raport cu orientarea spre flexibilitate, inovare”**



**Figura 9. „Orientarea spre stabilitate, tradiție în raport cu orientarea spre flexibilitate, inovare” de categorii de respondenti**

- este evidentă dorința respondenților de diminuare a aspectelor formale ale managementului, precum orientarea spre stabilitate, respectarea regulamentelor, ordine și disciplină, care sunt specifice organizațiilor tradiționale. În locul acestor valori specifice culturii ierarhice, respondenții tind să prefere orientarea spre excelența organizațională, transparență, spirit de echipă, corectitudine, etică, integritate și îmbunătățirea climatului de muncă, ceea ce reflectă caracteristicile unei culturi orientate spre relații umane.
- În ceea ce privește cele trei dimensiuni analizate, se constată tendința de reducere a caracterului autoritar și orientarea spre colaborare, încredere și respect între colaboratori, dar și diminuarea orientării spre tradiție și stabilitate. Aceasta semnifică dorința respondenților de îmbunătățire a climatului existent în universitate și orientarea spre inovare și creativitate.

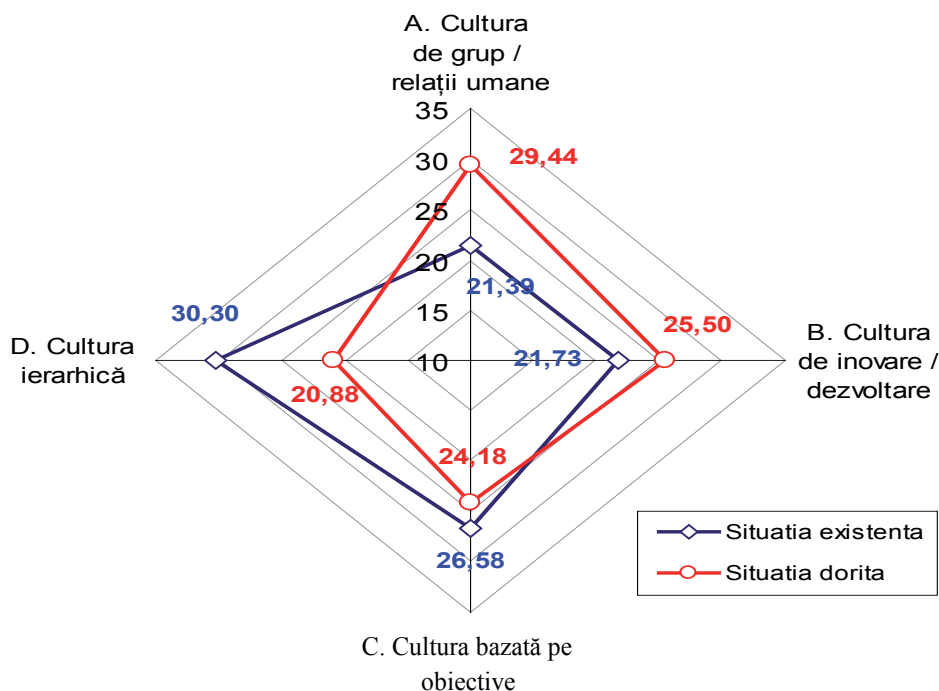
#### **4.3. Validarea determinărilor prin modelul Cameron – Quinn**

Folosirea “Instrumentului de evaluare a culturii organizaționale” OCAI (Organizational Culture Assessment), elaborat de Kim S. Cameron, Robert E. Quinn (1998), permite identificarea gradului în care cultura organizațională a universității corespunde unuia sau altuia dintre cele patru cadrane (cultura de grup, cultura adhocratică, orientată spre inovare, cultura ierarhică, cultura bazată pe obiective), precum și a caracteristicilor esențiale ale acestora (tabelul 8).

**Tabelul 8. Caracteristicile tipurilor de culturi organizaționale**

A. Cultura de grup	B. Cultura adhocratică, orientată spre inovare
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Universitățile sunt orientate spre colaborare, participare, lucru în echipă, coeziune, angajare, comunicare, dezvoltare.</li> <li>• Managerii acționează ca facilitatori, mentori, constructori ai echipelor.</li> <li>• Universitățile se concentrează spre interior, manifestând, preocupare pentru oameni și stakeholderi.</li> <li>• Componenții universității au valori și obiective comune, de coeziune și respectarea indivizilor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Universitățile sunt orientate spre creativitate, flexibilitate, inovare, rezultate inovatoare și transformare.</li> <li>• Managerii acționează ca inovatori, întreprinzători, vizionari.</li> <li>• Universitățile se concentrează spre exterior, având un grad ridicat de flexibilitate și individualitate.</li> <li>• Favorizează adaptabilitatea, flexibilitatea și creativitatea. Pun accent pe individualitate, asumarea riscului și anticiparea viitorului.</li> </ul>
D. Cultura ierarhică	C. Cultura bazată pe obiective
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Universitățile se concentrează spre probleme interne, fiind preocupate de economii, respectarea termenelor și uniformitate.</li> <li>• Managerii acționează ca organizatori, coordonatori, monitori.</li> <li>• Specifică universităților centralizate, puternic formalizate, structurate, orientate spre stabilitate și predictibilitate.</li> <li>• Se bazează pe reguli, ordine, proceduri standardizate, pe linii clare de autoritate în luarea deciziilor, pe controlul și mecanismele de responsabilizare.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Universitățile sunt orientate spre rezultate, competitivitate, competiție, eficiență, planificare, adoptarea obiectivelor.</li> <li>• Managerii lucrează din greu, dezvoltând un mediu concurențial orientat spre rezultate.</li> <li>• Universitățile se concentrează spre mediul extern și conexiunile cu alte entități, fiind preocupate de stabilitate și control.</li> <li>• Managerii stabilesc obiective și targete ridicate pentru componenții ei.</li> </ul>

Aplicând chestionarul OCAI se obțin rezultatele din figura 10, de unde rezultă că, în situația existentă, dominantă este cultura ierarhică (30,3%), în timp ce în situația dorită, cultura de grup, de orientare spre relații umane are cea mai mare pondere (29,44%).



**Figura 10. Tipuri de culturi organizaționale ale unei universități**

Rezultatele obținute prin aplicarea chestionarului OCAI vin să confirme determinările anterioare, ceea ce demonstrează compatibilitatea celor două abordări.

## 5. Concluzii

Spre deosebire de dimensiunile descriptive ale culturii organizaționale din modelele elaborate de Hofstede și Trompenaars, aceste ultime trei dimensiuni (*orientarea spre climatul autoritar în raport cu orientarea spre colaborare, încredere și respect între colaboratori; ce li se cere salariaților în raport cu ce li se oferă, orientarea spre stabilitate, tradiție în raport cu orientarea spre flexibilitate, inovare*) pot avea un rol prescriptiv în sensul realizării unui echilibru între cele două laturi ale fiecărei dimensiuni.

În cazul primei dimensiuni, reducerea caracterului autoritar în favoarea orientării spre colaborare, încredere și respect între colaboratori poate stimula creșterea gradului de participare afectivă a componentelor unei organizații la soluționarea problemelor, la creșterea loialității și a gradului lor de satisfacție. Aceasta poate duce mai departe la îmbunătățirea performanțelor organizaționale.

Echilibrul, în cazul celei de a doua dimensiuni, induce pentru componentii unei organizații sentimentul că sunt tratați în mod echitabil de către manageri, că ceea ce li se cere este în directă corelație cu ceea ce li se oferă. Existând o astfel de percepție, componentii unei organizații sunt dispuși să-și asume responsabilități suplimentare, știind că acestea vor fi urmate de unele schimbări favorabile în ceea ce ei așteaptă de la organizație.

Cea de a treia dimensiune poate fi considerată ca o măsură a intensității rezistenței la schimbare, respectiv a disponibilității de acceptare a unor noi orientări viitoare.

Așadar, analizând cele trei dimensiuni pot fi identificate acțiunile necesare în scopul intensificării promovării unora dintre valori și a diminuării altora.

Obținerea unor rezultate comparabile și prin folosirea modelului OCAI vine să demonstreze corectitudinea determinărilor privind cele trei dimensiuni analizate la nivel de universitate.

### **Bibliografie:**

1. Bates. R., & Khasawneh, A. (2004). Organizational learning culture, transfer climate and perceived innovation in Jordan. In T. B. Egan, M. L. Morris & V. Inbakumar (Eds.), *Academy of Human Resource Development 2004 Proceedings* (pp. 513-519). Bowling Green, OH: AHRD.
2. Black, Richard J. (2003) *Organisational Culture: Creating the Influence Needed for Strategic Success*, London UK, ISBN 1-58112-211-X
3. Cameron, K. and Quinn, R. (1998) *Diagnosing and changing organizational culture: Based on the competing values framework*, Addison-Wesley
4. Charles W. L. Hill, and Gareth R. Jones, (2001), *Strategic Management*. Houghton Mifflin.
5. Cummings, Thomas G. & Worley, Christopher G. (2005), *Organization Development and Change*, 8th Ed., Thomson South-Western, USA, ISBN 0324260601
6. Deal T. E. and Kennedy, A. A. (1982), *Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life*, Harmondsworth, Penguin Books.
7. Deal, T. E., & Kennedy, A. A. (1982). *Corporate cultures: The rites and rituals of corporate life*.
8. Denison, D. R. (1990). *Corporate culture and organizational effectiveness*. New York: John Wiley & Sons.
9. Dodsworth M. et al (2007), Organizational Climate Metrics as Safety, Health and Environment Performance Indicators and an Aid to Relative Risk Ranking Within Industry. *Process Safety and Environmental Protection*, Trans IChemE, Vol 85 (B1) 59-69, Part B, January.
10. Fralinger, Barbara, Olson, Valerie (2007), Organizational Culture At The University Level: A Study Using The OCAI Instrument. In: „*Journal of College Teaching & Learning*”, November 2007, Volume 4, Number 11
11. Garibaldi de Hilal, A.(2008), *Organisational Culture Dimensions: Findings From a Brazilian Company*. <http://www.tilburguniversity.nl/globus/seminars/sem03.03.pdf>
12. Handy, C.B. (1985) *Understanding Organizations*, 3rd Edn, Harmondsworth, Penguin Books
13. Hansen, C .G., & Kahnweiler, W. M. (1994), *Organizational and occupational cultures: A comparative inquiry through organizational stories*. In A. Brooks & K. Watkins (Eds.), *Academy of Human Resource Development 1994 Proceedings* (pp. 72-78).
14. Hofstede, G. (1980), *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*, Beverly Hills, CA, Sage Publications
15. Hofstede, G. (1993), *Cultural constraints in management theories*, *Academy of Management Executive*, 7(1): pp. 81-94
16. Kotter, John. 1992 *Corporate Culture and Performance*, Free Press; (April 7, 1992) ISBN 0-02-918467-3



17. Martin, J. (2002). *Organizational culture: Mapping the terrain*. Thousand Oaks, CA: Sage.
18. Nica, P . Iftimescu, A. (2004), *Management. Concepte și aplicații*”, Editura Sedcom Libris, Iași
19. Nica, P . Neștian, A. (2008), *Intensitatea promovării valorilor culturii organizaționale. Analiză comparativă între unele firme românești și străine*. În: “*Convergența economică și rolul cunoașterii în condițiile integrării în Uniunea Europeană*”, Editura Universității Al. I. Cuza Iași, 2008
20. Nica, P . Neștian, A. (2011), *Posibilități de orientare a culturii organizaționale a unei universități în spiritul managementului calității totale*, Conferință „Comunitate universitară pentru managementul calității în învățământul superior”, Iași
21. O’Donovan, Gabrielle (2006), *The Corporate Culture Handbook: How to Plan, Implement and Measure a Successful Culture Change Programme*, The Liffey Press, ISBN 1-904148-97-2
22. Parker, M. (2000), *Organizational Culture and Identity*, London: Sage.
23. Peters, T. J., & Waterman, R. H. (1982). *In search of excellence: Lessons from America’s best-run companies*. New York: Harper & Row.
24. Pettigrew, AM, Woodman, RW, & Cameron, KS, (2001), *Studying Organizational Change and Development: Challenges for Future Research*, The Academy of Management Journal > Vol. 44, No. 4 (Aug., 2001), pp. 697-713
25. Phegan, B. (1996), *Developing Your Company Culture, A Handbook for Leaders and Managers*, Context Press, ISBN 0-9642205-0-4
26. Powell, T. (1997). *The impact of organizational sub-cultures on information sharing: A manufacturing company’s dilemma*. In Academy of Human Resource Development 2001 Conference Proceedings (paper 6-1). Baton Rouge, LA: AHRD.
27. Schein, E. H. (2004). *Organizational culture and leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
28. Schein, E.H. (2005) *Organizational Culture and Leadership*, 3rd Ed., Jossey-Bass ISBN 0-7879-7597-4
29. Smircich, L. (1983), *Concepts of culture and organizational analysis*. Administrative Science Quarterly, 28(3), 339-355.
30. Trompenaars, Fons (1997), *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*, McGraw-Hill.
31. \* \* \* *AMA 2002 Corporate Values Survey*, AMA Research, April/May 2002, American Management Association, New York, [http://www.amanet.org/research/pdfs/2002\\_corp\\_value.pdf](http://www.amanet.org/research/pdfs/2002_corp_value.pdf)

## **Anexa 1. Denumirea valorilor luate în analiză**

Accesibilitate  
Agresivitate  
Asumarea riscului  
Atitudine responsabilă  
Autonomie  
Calitate  
Colegialitate  
Competență  
Competiție  
Comunicații deschise (între membrii comunității academice)  
Consecvență, tenacitate, perseverență  
Consultare și participare  
Cooperare, colaborare, parteneriate  
Corectitudine, etică și integritate  
Creativitate, inovare, inventivitate  
Creșterea eficienței și reducerea costurilor  
Diversitate culturală  
Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor  
Excelență organizațională și îmbunătățirea performanțelor individuale  
Executarea întocmai a dispozițiilor managerilor  
Flexibilitate, adaptabilitate  
Inițiativă  
Îmbunătățirea climatului de muncă  
Încredere  
Libertate de exprimare  
Ordine și disciplină  
Orientare spre rezultate  
Pasiune și profesionalism  
Respectarea angajamentelor de către manageri  
Respectarea regulamentelor și procedurilor  
Respectul managerilor față de opiniile celorlalți  
Satisfacția personalului (personal didactic și administrativ, studenți)  
Securitate / siguranță (personală, a postului etc.)  
Spirit de echipă și încrederea reciprocă  
Stabilitate organizațională  
Tradiție  
Transparență

## Anexa 2. Primele cinci, cele mai intens promovate valori, pe categorii de respondenți

Situția existentă		Situția dorită	
Denumirea valorilor	k	Denumirea valorilor	k
<b>Personal didactic</b>			
1	<b>Tradiție</b>	9.76	<b>Competență</b>
2	<b>Calitate</b>	7.10	<b>Calitate</b>
3	Competență	5.10	Corectitudine, etică și integritate
4	Autonomie	4.73	Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor
5	Accesibilitate	4.51	Atitudine responsabilă
<b>Personal administrativ</b>			
1	<b>Tradiție</b>	7,96	<b>Calitate</b>
2	Respectarea regulamentelor și procedurilor	7,09	Satisfacția personalului did., adm și studenți
3	Competență	6,41	Corectitudine, etică și integritate
4	Ordine și disciplină	5,73	Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor
5	<b>Calitate</b>	5,63	Excelență organizațională și îmbunătățirea performanțelor individuale
<b>Studenți ciclul I</b>			
1	<b>Tradiție</b>	5.87	<b>Calitate</b>
2	Accesibilitate	5.37	Corectitudine, etică și integritate
3	<b>Calitate</b>	4.86	Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor
4	Ordine și disciplină	4.57	<b>Competență</b>
5	Competiție	4.48	Accesibilitate
<b>Studenți master</b>			
1	<b>Tradiție</b>	5.48	<b>Calitate</b>
2	Competiție	5.11	Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor
3	Respectarea regulamentelor și procedurilor	4.90	Cooperare, colaborare, parteneriate
4	Accesibilitate	4.79	Accesibilitate
5	<b>Calitate</b>	4.69	<b>Competență</b>
<b>Facultăți de științe</b>			
1	<b>Tradiție</b>	6.67	<b>Calitate</b>
2	Accesibilitate	6.47	Corectitudine, etică și integritate
3	<b>Calitate</b>	5.38	<b>Competență</b>
4	Respectarea regulamentelor și procedurilor	4.95	Accesibilitate

<b>Situația existentă</b>		<b>Situația dorită</b>		
5	Competență	4.68	Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor	5.52
<b>Facultăți socio/umanistice</b>				
1	<b>Tradiție</b>	6.96	<b>Calitate</b>	9.42
2	<b>Calitate</b>	5.43	<b>Competență</b>	6.02
3	Competiție	4.27	Evaluarea corectă a performanțelor individuale și recunoașterea meritelor	5.93
4	Respectarea regulamentelor și procedurilor	4.14	Corectitudine, etică și integritate	5.77
5	Accesibilitate	4.05	Cooperare, colaborare, parteneriate	4.58

### **Anexa 3. Sursele de informații privind valorile promovate**

<b>Surse de informații</b>	<b>%</b>
Discuții cu colegii	32,15
Observare directă	29,65
Regulamente ale universității	12,53
Website	10,29
Ședințe, instructaje	6,57
Broșuri ale universității și diverse materiale cu rol publicitar	3,20
Altele	5,62

## К ВОПРОСУ О ПЛАНИРОВАНИИ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

*Л.М. Соколова, к.э.н., доцент  
Л.В. Мисникова, к.э.н., доцент  
Белорусского торгово-  
экономического университета  
потребительской кооперации*

*Labour incentive management system in an organization requires the use of certain methods of planning the payroll. Moreover, the main purpose of the planned work is ultimately the growth of workers' income and differentiating their benefits in accordance with labour contribution of each to the overall performance. This article discusses some of the problems associated with the implementation of planning functions to control the stimulation of labour, as well as possible directions of improvement planning payroll in order to improve the management of.*

**Key words:** *payroll, income, benefits, labour contribution, planning functions, stimulation of labour, directions of improvement.*

Процесс планирования основывается на применении определенных подходов и методов. Их значение в настоящее время не принимается во внимание менеджерами белорусских организаций. В результате ситуация складывается следующим образом: применяемые устаревшие методики входят в противоречие с другими современными подходами в управлении.

Во время либерализации экономики, предоставлении с 2011г. свободы в применении Единой тарифной сетки либо отказе от нее, методы планирования фонда заработной платы (ФЗП) должны увязываться или, точнее, основываться на применяемых формах и системах оплаты труда.

Однако при отсутствии методик планирования ФЗП, рекомендуемых Минтруда и соцзащиты Республики Беларусь, в учебно-методической литературе вузов появляются подходы, не позволяющие будущим специалистам сформировать целостное представление, а, значит, и компетенцию по разработке планов по труду.

В первую очередь, это касается последовательности рассмотрения вопросов организации и планирования оплаты труда в учебной литературе. Зачастую изучение методов планирования фонда заработной платы опережает изучение форм и систем оплаты труда.

А.С.Головачев в главе 3 (2 части учебного пособия) «Оплата труда и организация заработной платы» сначала в подразделе 3.4. «Управление заработной платой на предприятии» описывает методы планирования фонда заработной платы (метод прямого счета, нормативный метод, приростной метод), затем в подразделе 3.5. – Тарифная система оплаты труда, 3.6. – Бестарифная система организации заработной платы и только после этого в подразделе 3.7. – Формы и системы заработной платы и методы ее начисления [2].

Однако невозможно планировать фонд заработной платы, не зная ее форм и систем, особенно при детальном способе планирования. В результате планирование ФЗП осуществляется вне связи с управлением стимулирования труда. Нам представляется, что в таком случае необходимости планирования фонда заработной платы вообще не существует.

Важное практическое значение имеет классификация методов планирования фонда заработной платы и характеристика сферы их эффективного применения.

По степени детальности расчетов Э.А.Афитов делит методы на

- укрупненные;
- детальные [1, с.114-118].

Г.З.Суша – на:

- укрупненные
- уточненные [5, с.250-254]

Многие авторы, приводя достаточно полный перечень методов, не делят их на какие-либо группы. Большинство не пишет об условиях и возможностях применения тех или иных методов планирования ФЗП (т.е. в зависимости от этапа планирования, наличия исходной информации, необходимости мотивации активизации инновационной деятельности и др.).

К укрупненным методам планирования фонда заработной платы Э.А. Афитов относит расчет плановой величины фонда заработной платы, который выполняется по следующей формуле:

$$\text{ФЗП}_{\text{пл}} = \text{ФЗП}_6 * K \pm \text{Э}_ч * \text{ЗП}_{\text{пл}}$$

где – фонд заработной платы на планируемый год, тыс.р.;  $\text{ФЗП}_6$  – фонд заработной платы в базисном периоде, тыс.р.;  $K$  – коэффициент роста объема производства в плановом периоде;  $\text{Э}_ч$  – планируемое изменение численности за счет технико-экономических факторов, чел.,  $\text{ЗП}_{\text{пл}}$  – среднегодовая заработная плата одного работника в плановом периоде.

Этот метод А.И.Ильин называет «по достигнутому уровню базового фонда оплаты труда» [4, с.483].

В учебном пособии «Экономика предприятия» под общей редакцией А.И.Ильина и В.П.Волкова этот же метод назван: «приростной метод (основан на использовании базового фонда заработной платы) [7, с.261-262]. Такое же название методу дает А.С.Головачев [2, с.76-79].

Указывается, что плановая величина фонда заработной платы может быть определена и путем умножения среднегодовой заработной платы на планируемую численность работников. При этом не отмечено, за какой период следует брать среднегодовую заработную плату.

В.Я. Хрипач не делит методы на укрупненные и детальные, а в общем виде говорит о двух модификациях нормативного метода планирования ФЗП.

«В первом случае на основе установленных абсолютных нормативов расхода заработной платы на рубль произведенной продукции и ее объема определяется плановый фонд оплаты труда».

«При использовании второй модификации нормативного метода фонд заработной платы состоит из двух частей. Первая часть – фонд заработной платы в базисном периоде. Вторая – прирост заработной платы по стабильному нормативу за каждый процент прироста объема производства. При данном методе расчета фонда оплаты труда он не связан с конечным результатом труда коллектива».[8, с.321].

При этом совершенно нельзя согласиться с характеристикой недостатка второй модификации нормативного метода, в том что «... он не связан с конечным результатом труда коллектива», так как вторая часть фонда заработной платы напрямую зависит от прироста объема производства.

А.С.Головачев приводит три метода планирования фонда заработной платы: метод прямого счета, нормативный, приростной [2, с. 76-79].

1. Метод прямого счета:

$$\text{ФЗП} = \text{ЗП}_{\text{ср}} \cdot \text{Ч}_{\text{ср.работн.}}$$

где  $\text{ЗП}_{\text{ср}}$  – средняя заработная плата одного работающего в плановом периоде с доплатами и начислениями, р.;  $\text{Ч}_{\text{ср.работн.}}$  – среднесписочная плановая численность работающих, чел. Данный метод может быть использован для расчета общего фонда заработной платы, исходя как из численности работающих, так и их заработной платы.

Описанный «метод прямого счета» слишком общий, чтобы называться «прямым». Прямой метод предполагает планирование фонда заработной платы (описаны методики Э.А. Афитовым и А.И.Ильиным) отдельно по рабочим (сдельщикам и повременщикам) и служащим.

Кроме того, редакционно неправильным, по-нашему мнению, является вывод: «Данный метод может быть использован для расчета общего фонда заработной платы, исходя как из численности работающих, так и их заработной платы». Такая трактовка ошибочно предполагает два подхода к расчету планового фонда заработной платы.

2. Нормативный метод.

$$\text{ФЗП} = V_{\text{пл}} \cdot \text{НЗП},$$

где  $V_{\text{пл}}$  – объем выпускаемой продукции в плановом периоде, р., натуральных, условно-реальных единицах измерения; НЗП – норматив заработной платы на 1 р. выпускаемой продукции (либо на другую единицу объема производства), р.

$$\text{НЗП} = \frac{\text{ФЗП баз}}{V \text{ баз}} \left( \frac{100 + \Delta III}{100 + \Delta ЗП_{\text{ср}}} \right)$$

где  $\text{ФЗП баз}$  – фонд заработной платы базового периода, р.;  $V \text{ баз}$  – объем выпускаемой продукции в базовом периоде, р.;  $\Delta ЗП_{\text{ср}}$ ,  $\Delta III$  – прирост соответственно средней заработной платы и производительности труда планового периода по отношению к базовому.

При описании нормативного метода в формуле расчета ФЗП не отражено, что ФЗП плановый и что норматив заработной платы (НЗП) – плановый.



В формуле норматива заработной платы (НЗП):

- не учтен принцип организации и планирования заработной платы о необходимости опережения темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы;

- нет необходимости приводить скобки;

- целесообразно показать, что приросты и производительности труда, и заработной платы – плановые величины.

Таким образом, формула  $НЗП_{пл.}$  должна иметь вид:

$$НЗП_{пл} = \frac{\Phi ЗП_{баз}}{V_{баз}} * \frac{100 + \Delta ЗП_{пл}}{100 + \Delta ПТ_{пл}}$$

а формула  $\Phi ЗП_{пл} = V_{пл.} \times НЗП_{пл.}$

Формулы  $НЗП_{пл}$  и  $\Phi ЗП_{пл}$  учитывают зависимость фонда заработной платы от конечных результатов деятельности организации, необходимость снижения себестоимости продукции и роста прибыли.

3. Приростной метод (основанный на использовании базового фонда заработной платы):

$$\Phi ЗП = \Phi ЗП_{баз} K_v - \sum_{ч} ЗП_{ср},$$

где  $\Phi ЗП_{баз}$  – фонд заработной платы базового периода.р.;

$K_v$  – коэффициент увеличения объемов производства в плановом периоде по сравнению с базовым.

Приведенная А.С. Головачевым формула расчета планового ФЗП «Приростным методом» требует уточнения (при использовании символики автора):

$$\Phi ЗП_{пл} = \Phi ЗП_{баз} * K_v \pm \sum_{ч} ЗП_{ср.баз}.$$

Следует отметить, что этот метод А.И. Ильин называет методом планирования фонда заработной платы «по достигнутому уровню базового фонда оплаты труда», а «приростной метод» рассматривает как разновидность нормативного метода и приводит совершенно другой алгоритм расчета  $\Phi ЗП_{пл}$ . [4, с. 485-486].

Г.З.Суша, описывая методы планирования фонда заработной платы, подчёркивает: «Существуют четыре основных способа планирования фонда заработной платы работников предприятия:

нормативный – по уровню заработной платы;

нормативный – по приросту заработной платы;

нормативный – по средней заработной плате;

уточненный – по основной и дополнительной заработной плате.»

Первые три метода Г.З.Суша объединяет одним определением – «нормативный» и характеризует его как «укрупненный», с чем можно согласиться. Однако при описании алгоритма расчетов допущены значительные погрешности. Характеризуя первый метод Г.З.Суша пишет: «Плановый фонд заработной платы персонала на следующий год можно рассчитать, исходя из уровня заработной платы в выручке от реализации отчетного года:

ФЗПп= Плановый объем продаж x Норматив уровня заработной платы базового года.

При описании нормативного метода планирования заработной платы все авторы правомерно используют плановый норматив заработной платы.

Сложно согласиться и с формулой расчета фонда заработной платы при использовании третьего метода как по формуле, так и по содержанию:

ФЗПп= Среднегодовая заработная плата персонала x Численность работающих x Кн x Ксзп,

где Кн – коэффициент инфляции;

Ксзп – коэффициент соотношения прироста заработной платы и прироста производительности труда.

В формуле средняя заработная плата персонала (не видно какого), а численность работающих (каких), кроме того в формуле должно быть видно, за какие периоды времени приводятся показатели.

При описании «уточненного метода» Г.З.Суша доплаты за сокращённый рабочий день кормящим матерям и подросткам относит к доплатам до месячного фонда заработной платы, в то время как они являются доплатами до дневного фонда заработной платы.

Рыночная экономика требует новых подходов к планированию экономических показателей, при разработке которых учитываются традиционные подходы и методы, в основе которых должны быть четко выверенные категории, понятия и методы.

Л.Н.Нехорошева в подразделе 2.4.5 «Планирование средств на оплату труда», при рассмотрении категорий «средства на оплату труда», «фонд оплаты труда» о методах планирования фонда заработной платы не упоминает, а, описывая состав «фонда оплаты труда», фактически характеризует фонд заработной платы [6, с 134-136].

А.И.Ильин, характеризуя методы планирования «фонда оплаты труда», по сути обстоятельно рассматривает методы планирования фонда заработной платы, такие как:

- по достигнутому уровню базового фонда оплаты труда;
- на основе средней заработной платы;
- нормативный;
- поэлементный (прямого счета) [4].

На наш взгляд, метод «на основе средней заработной платы» целесообразнее называть «на основе планируемой численности и планируемой заработной платы отдельных категорий работающих». Этот метод в условиях инновационной экономики имеет большое значение, так как отличается дифференцированным подходом к мотивации и, соответственно, формированию кадров, обеспечивающих активизацию инновационной деятельности организации.

Исследования методов планирования фонда заработной платы показали наибольшую актуальность нормативного метода, так как использование нормативов максимально увязывает мотивацию труда с конечными результатами деятельности организации.

## Литература:

- 1) Афи́тов, Э.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / Э.А. Афи́тов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. шк., 2005. – 302с.
- 2) Головачев, А.С. Экономика предприятия. В2ч.Ч. 2: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш.шк., 2008 – 464с.
- 3) Жудро, М.К. Экономика предприятия. Практикум: учеб. пособие / М.К. Жудро. – Минск: БГЭУ, 2009. – 367с.
- 4) Планирование на предприятии: Учебник / А.И.Ильин. – Мн.: Новое знание, 2001. – 2-е изд., перераб. – 635с. (экономическое образование).
- 5) Суша, Г.З. Экономика предприятия: учеб. пособие / Г.З. Суша. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2006. – 512с.
- 6) Экономика предприятия: Учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.А. Зайцева и др.; Под общ. ред. Л.Н. Нехорошевой. – Мн.: Выш.шк., 2003 – 383с.
- 7) Экономика предприятия: Учеб. пособие / В.П. Волков, А.И.Ильин., В.И. Станкевич и др.; Под общ. ред. А.И. Ильина, В.П.Волкова. – М.: Новое знание, 2003. – 677с. – (экономическое образование).
- 8) Экономика предприятия / В.Я. Хрипач, Г.З.Суша, Г.К. Оноприенко; под ред. В.Я. Хрипача. – Мн.: Экономпресс. 2000. – 464с.

## VIZIUNI PRIVIND REGLEMENTAREA ACTIVITĂȚII COOPERAȚIEI DE CONSUM DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Larisa Șavga, dr.hab., prof.univ. (UCCM)*

*Liliana Dandara, dr., conf.univ. (UCCM)*

*The socio-economic and political transformations of the system that occurred in the 90s in Moldova have conditioned the cooperative business diversification and creating an appropriate legal framework in the field. The adoption of the consumer cooperatives Law and later of the Civil Code of the Republic of Moldova have determined the legal limits of the development of the consumer cooperatives in the transition period.*

*Most regulations in the cooperative field of Moldova take into account the European reformist trends and consumer cooperative sector in the national economy is constantly growing.*

*Approaching the problem of the existing socio-economic model of the consumer cooperative system and its subjects in relation to contemporary economic challenges and some nonconformities, legal contradictions and loopholes are emerging, which is a barrier to the development of the consumer cooperatives.*

*On the basis of highlighted deficiencies, in order to improve operations and to ensure cooperative system functionality in the future, in order to prevent amplification and consequences of internal crisis of the system, are proposed solutions: amending the legal framework, focusing on innovative trends in international cooperative practice.*

**Keywords:** *cooperative, cooperative organizations, consumer cooperatives, regulation of consumer cooperatives, consumer cooperatives legal procedure, heritage consumer cooperatives, changes in ferend law*

Cooperativele sunt părți componente ale economiei naționale și ale vieții sociale. Activitatea lor economică se desfășoară în sistemul sectorului privat al economiei de piață. Datorită profundului caracter social și democratic, cooperativele fiind preocupate de soluționarea cerințelor membrilor săi, ale populației, în general, de-a lungul timpului au rezistat și s-au dezvoltat păstrându-și autonomia indiferent de epoca și forma de guvernământ a țării.

Transformările social-economice și politice de sistem, care s-au produs în anii '90 în Republica Moldova, n-au dus la dispariția sectorului cooperatist, ci au condiționat diversificarea

acestui, asigurându-i o bază legală adecvată. De menționat că printre primele acte legislative, care au pus baza reglementărilor legale a noilor relații economice din țară, a fost Legea cu privire la cooperatie [2]. Reglementările acestei legi au determinat limitele legale de dezvoltare a sistemului cooperatist în perioada de tranziție, cadrul legal actual în domeniu fiind o continuare organică a acestora.

Reieșind din analiza legislației în vigoare a Republicii Moldova, am putea clasifica cooperativele în câteva categorii, și anume: (a) cooperative de întreprinzător; (b) cooperative de producție; (c) cooperative de consum; (d) cooperative de credit (denumite în legislație „asociații de economii și împrumut al cetățenilor”).

Aceste tipuri de cooperative sunt reglementate, în afară de dispozițiile Codului civil (art. 171-178), ce constituie dreptul comun în materie [1] de: Legea privind cooperativele de întreprinzător [4], Legea privind cooperativele de producție [5], Legea cooperatiei de consum [3], precum și de alte acte cu caracter normativ privind unele forme de cooperative, ce prezintă anumite specificități față de genurile enumerate mai sus. Dispozițiile din Codul civil sunt considerate dispoziții speciale privind cooperativele, în raport cu dispozițiile generale privind persoana juridică, însă, se aplică în măsura în care legile speciale nu reglementează altfel. Scopul tuturor acestor acte normative este de a asigura reglementările necesare constituirii și activității unor variate forme de cooperative.

În principiu, majoritatea reglementărilor în domeniul cooperatiei țin cont de tendințele reformiste din statele europene în sectorul cooperatiei, cum ar fi: stabilirea unui număr minim de persoane abilitate să formeze o cooperativă, lărgirea limitelor pentru activități și colaborarea cu membri, permiterea terților să participe la constituirea capitalului („membri finanțatori”) etc.

Menționăm în acest context că, din punct de vedere al legislației, care reglementează cooperativele, statele europene pot fi divizate în trei mari categorii: (a) state în care există o lege generală cooperatistă (Belgia, Finlanda); (b) state în care legislația cooperatistă este divizată în conformitate cu scopurile sectoriale și sociale ale cooperativei (Franța, Italia, Portugalia, Spania, Suedia) la acestea referindu-se și Republica Moldova și (c) state în care nu există legislație cooperatistă și în care natura cooperatistă a companiei derivă din documentele de asociere (Marea Britanie, Olanda, Danemarca, Luxemburg).

În ansamblul măsurilor de dezvoltare și modernizare a cooperatiei pe calea economiei de piață, a formelor cooperatiste, cu deosebire cooperatiei de consum îi revin sarcini importante, generate de tendințele și fenomenele social-economice noi ce au loc, precum și de nevoile de dezvoltare și eficientizare a funcționării cooperatiei de consum.

Cooperatiei de consum, potrivit misiunii și obiectivelor sale, îi revine un important rol economic și social. Înscriind o istorie de peste 140 de ani, mișcarea cooperatistă din Moldova a succedat mai multe perioade de ascensiune și declin, menținându-se în sistemul social-economic național și în piața de consum internă datorită prestațiilor ce le oferă populației, în satisfacerea necesităților ei de consum și cu caracter social. De menționat că poziția sectorului cooperatiei de consum în economia națională este în permanentă creștere [10, p.5]. Acțiunile derivate din punerea în aplicare a Programului Național de revigorare a cooperatiei de consum din Republica Moldova în 2008-2011 [9, p.6]. au contribuit la stoparea declinului în care s-a situat cooperatia de consum în anii '90

ai secolului trecut, iar, drept urmare, s-au conturat tendințele de creștere economică în toate sferile de activitate. Pe parcursul ultimilor ani au crescut vânzările cu 69,3%, producția industrială cu 88,5 %, iar achiziționarea produselor agricole de 8,0 ori. Actualmente cooperăția de consum din Republica Moldova înregistrează mai mult de 280 de mii de asociați, reprezentând preponderent populația rurală, iar numărul angajaților depășește 7000 de persoane.

Analizând aspectul legal al problemei, menționăm că, în general, cadrul legal național, ce vizează cooperativele de consum, în special cuprinse în Legea cooperăției de consum, corespunde normelor tradiționale.

Tabelul I. Principii de constituire a cooperativei de consum

criterii	Prevederi legale
Constituire	Asociere de persoane fizice [3, art.1]
Tip de asociere	de persoane
Scopul asocierii	Necomercială - satisfacerea intereselor membrilor [3, art. 4]
Numărul de membri	Minimum 7 persoane [3, art.20]
Luarea deciziilor	„1 membru – 1 vot” [3, art.8]
Regimul juridic al proprietății	privată - colectivă [3, art.83]
Structura patrimoniului	- partea divizibilă - partea indivizibilă [3, art.89]
Distribuirea profitului	- la decizia organelor de conducere - proporțional cotei sociale
Beneficii	Satisfacerea necesităților membrilor
Coparticipare	Cota socială depusă
Limite de participare	Nu sunt

Abordând problematica modelului social-economic existent al sistemului cooperăției de consum și al subiecților acesteia în raport cu provocările economiei contemporane, se conturează și unele neconformități, contradicții și lacune legale - bariere în dezvoltarea cooperăției de consum.

1. Cooperativele sunt, ca și societățile comerciale, persoanele juridice de drept privat. În cadrul acestei categorii, însă, ele ocupă un rol aparte. Astfel, deși se aseamănă sub mai multe aspecte cu societățile comerciale, cooperativele nu sunt identice cu acestea nici în general și nici în ceea ce privește reglementările speciale referitoare la cele două categorii de persoane juridice. Spre deosebire de societățile comerciale, care au ca motor al funcționării exclusiv obținerea unor profituri, cooperativele există mai degrabă pentru a servi necesităților membrilor ce o dețin și o controlează. Cooperativele sunt deci, în general, persoane juridice cu sau fără caracter economic, cu un profil propriu, specific.

Codul civil definește cooperativa ca fiind o „asociație benevolă de persoane fizice și juridice, organizată pe principii corporative în scopul favorizării și garantării, prin acțiunile comune ale membrilor săi, a intereselor economice și a altor interese legale (art.171 alin.(1)). Definiția legală se apropie, astfel, foarte mult de definiția dată cooperativei de către Alianța Cooperatistă Internațională

(A.C.I.), potrivit căreia cooperativa este „o asociație autonomă de persoane, ce s-au asociat voluntar în vederea satisfacerii necesităților și aspirațiilor lor comune pe plan economic, social și cultural printr-o întreprindere deținută în comun și controlată democratic.

În acest context, Legea cooperăției de consum dispune în art. 1 că cooperativă de consum este o asociație autonomă și independentă de persoane fizice, creată pe principiul liberului consimțământ, prin cooperarea de părți sociale ale membrilor săi, care desfășoară activități economice pentru satisfacerea intereselor acestora și necesității lor de consum. Iar în conformitate cu art. 4 din aceeași lege „Organizația cooperatistă de consum este o organizație neguvernamentală și necomercială, care desfășoară activitate economică pentru satisfacerea necesităților și intereselor membrilor săi în conformitate cu prezenta lege și cu propriul statut. Sarcinile principale ale organizației cooperatiste de consum sunt: a) satisfacerea intereselor și necesităților membrilor cooperatori; b) crearea și dezvoltarea infrastructurii, extinderea cooperăției de consum; c) protecția consumatorului; d) exercitarea de influență asupra politicii de consum; e) alte sarcini, conform legislației și statutului ei.” De menționat că prin sintagma „organizație cooperatistă de consum” se înțeleg formele organizatorico-juridice de cooperativă de consum, uniune teritorială și uniune centrală a cooperativelor de consum [3, art.1,83 ]. În cadrul organizațiilor cooperatiste de consum se pot înființa întreprinderi cooperatiste - persoane juridice de drept privat cu caracter comercial, înființate întru realizarea scopurilor și sarcinilor ei, care desfășoară activități conform legislației și propriului statut.

Din definițiile date mai sus, dar și din observațiile făcute pe marginea reglementărilor legale în domeniu se pot evidenția următoarele caractere juridice ale cooperativei de consum:

- a) *posibilitatea asocierii libere și voluntare și a retragerii necondiționate* [3, art.6,9]. Cooperativele de consum se constituie pe baza liberului consimțământ și sunt deschise tuturor persoanelor, care sunt de acord să-și asume responsabilitățile calității de membru cooperativ, fără niciun fel de discriminare pe criterii de naționalitate, origine, religie, apartenență politică, origine socială sau sex. În baza aceluiași principiu organizațiile cooperatiste de consum se pot asocia în uniune teritorială și/sau în uniune centrală și se retrage din ele în bază de hotărâre a organului lor suprem de conducere;
- b) *structura democratică a funcționării și colegialitatea* [3, art.7,8]. Cooperativele de consum funcționează în mod democratic și sunt controlate de membrii cooperatori, care participă la stabilirea politicilor și adoptarea deciziilor în mod colegial, potrivit principiului „un membru – un vot”, iar conducerea aleasă este responsabilă în fața membrilor;
- c) *o participare economică echitabilă a membrilor* [3, art.12]. Astfel, fiecare membru al cooperativei de consum (organizațiile cooperatiste) contribuie în mod echitabil la constituirea capitalului social, participă activ la acțiunile acesteia și, în final, beneficiază de o distribuire corectă și justă a rezultatelor ei economice;
- d) *un capital social variabil*, ce este susceptibil de creștere prin vărsăminte treptate făcute de membrii asociați (organizațiile cooperatiste) și de diminuare prin luarea înapoi, totală sau parțială, a participațiunilor vărsate [3, art.89, 90];
- e) *autonomia și independența cooperativei de consum* [3, art.15] în relațiile cu alte persoane



fizice sau juridice, inclusiv cu autoritățile publice. Se interzice imixtiunea autorităților publice în activitatea economică, financiară și de altă natură a organizațiilor cooperatiste de consum.

Caracterul necomercial al cooperativei de consum impus de lege, corespunzând principiilor cooperatiste, în condițiile actuale reprezintă o piedică în dinamizarea dezvoltării social-economice a cooperăției de consum și necesită a fi înlăturată. De menționat că organizațiile cooperatiste din mai multe state europene au găsit soluții proprii utilizând inovativ formele de organizare cooperatistă impuse de lege, prin constituirea filialelor bazate parțial sau exclusiv pe capital, prin crearea de fonduri comune de investiții.

2. Un alt aspect ține de procedura de constituire a cooperativelor de consum. Acestea se poate constitui pe raza teritorială a unei sau a mai multor localități. Codul civil stabilește un număr minim de membri pentru înființarea cooperativei în număr de cinci (art.171 alin.(1)), norma specială din Legea cooperăției de consum cuprinsă în art. 20, alin.(1) dispune numărul minim de 7 persoane fizice pentru constituirea unei cooperative de consum. Legea nu prevede limita maximă de membri, însă, leagă de atingerea unui anumit număr, anumite efecte juridice (de exemplu, posibilitatea participării la adunările generale a cooperativei de consum cu peste 300 de membri sau a cooperativei de consum, care își desfășoară activitatea pe raza mai multor localități a reprezentanților aleși din sectoare cooperatiste, în baza normelor de reprezentare stabilite de consiliul de administrație).

O problemă de real interes în legătură cu constituirea cooperativei de consum este cea legată de obligativitatea ținerii unor adunări constitutive prevăzută în art. 20 din Legea cooperăției de consum. În condițiile în care Codul civil nu conține nicio dispoziție în acest sens, ba din contra, din formularea art.172, alin.(4) s-ar putea deduce că o asemenea adunare nu este necesară, rezultă că „tăcerea” codului nu poate fi interpretată altfel decât în sensul validării soluției oferite de prevederile normei speciale din Lege.

Luând în vedere nevoile legate de dezvoltare a cooperativelor într-o economie modernă, practica cooperatistă europeană demonstrează necesitatea modificării prevederilor legale în vederea reducerii numărului minim de persoane abilitate să formeze o cooperativă [8, p.8]. Astfel, se cere excluderea reglementărilor speciale din alin.(1), din art. 20 din Legea cooperăției de consum [3] și pentru cooperativele de consum aplicându-se prevederile generale ale Codul civil.

3. Înregistrarea de stat a cooperativelor ca etapă finală a procesului de constituire a acestora, de asemenea, prezintă interes. Astfel, dobândirea de către cooperativă a personalității juridice se realizează, potrivit art.53, Cod Civil [1] și art.84, alin.(5) Legea cooperăției de consum [3], prin înregistrarea de stat a acesteia. În conformitate cu art. 173, Cod Civil [1] înregistrarea de stat a cooperativelor se efectuează în modul stabilit pentru societățile comerciale. În mod concret, înregistrarea cooperativelor are loc la organele teritoriale ale Camerei Înregistrării de Stat în conformitate cu prevederile Legii cu privire la înregistrarea de stat a persoanelor juridice și întreprinzătorilor individuali [6]. Dispozițiile acestei legi se completează cu dispozițiile art.84 din Legea cooperăției de consum [3], care dispune că înregistrarea de stat a organizației cooperatiste de consum o efectuează Ministerul Justiției. Iar după înregistrare, cooperativa de consum este înscrisă în Registrul organizațiilor necomerciale.

Această contradicție legală poate fi înlăturată prin schimbarea caracterului necomercial al cooperativei de consum, oportunitatea schimbării fiind condiționată de necesitatea funcționării sistemului cooperatist și progresul acestuia în viitor.

Iminența schimbării statutului juridic al cooperativei de consum este dictată și de obiectivele activității acesteia. În conformitate cu prevederile art. 31 din Legea cooperăției de consum [3] Cooperativele de consum, întru realizarea scopurilor sale, pot avea ca obiectiv: comerțul cu amănuntul, cu ridicata și de consignatie; alimentația publică; achiziționarea produselor agricole, a materiilor prime și a produselor de altă natură; activitatea investițională; înființarea de instituții de învățământ pentru cooperăția de consum, dezvoltarea și întreținerea lor etc. Prin aceste prevederi legea reiterează domeniile tradiționale de funcționare economică a cooperăției de consum, fiind necesară, însă, reevaluarea acestora, reieșind din avantajele competitive și eficiența funcționării lor.

5. Obiectivele social-economice și perspectivele dezvoltării sistemului de consum pot fi atinse doar prin valorificarea eficientă a bazei materiale, reglementările legale ce vizează patrimoniul și regimul juridic al proprietății cooperăției de consum, fiind esențiale pentru dezvoltarea sistemului cooperatist. Așadar, ca orice persoană juridică, și cooperativa are un patrimoniu propriu, existența acesteia fiind, de altfel, și o condiție *sine qua non* a existenței acesteia. Acest patrimoniu este destinat realizării obiectivelor social-economice stabilite în actul său constitutiv. Una din cele mai importante componente ale patrimoniului cooperativei este capitalul social, adică suma tuturor cotelor de participare a membrilor cooperativei în conformitate cu statutul ei [1, art.174]. Precizăm că legea nu cere o limită minimală de capital social, dar nicio limită maximală a acestuia. Valoarea capitalului social va fi determinată de membrii cooperativei de consum, care sunt liberi să decidă atât în acest sens, cât și în privința aportului fiecăruia.

Legea cooperăției de consum nu prevede reglementări exprese privind patrimoniul cooperativei de consum, referindu-se doar la bunurile din proprietatea acesteia. Astfel, în conformitate cu art.89 al legii menționate, proprietatea cooperăției de consum este privată și se compune dintr-o parte divizibilă (49%) și alta indivizibilă (51%). Partea divizibilă a proprietății organizației cooperatiste de consum cuprinde părțile sociale depuse de membrii cooperatori sau de organizațiile cooperatiste asociate. Partea indivizibilă a proprietății cooperăției de consum este înscrisă după organizațiile cooperatiste și cuprinde întreg patrimoniul acumulat pe parcursul activității acestora, fără partea divizibilă. Partea indivizibilă a proprietății nu poate fi însușită de membrii cooperatori sau de organizațiile cooperatiste asociate, înstrăinarea bunurilor proprietății indivizibile înscrise după cooperativele de consum și uniunile teritoriale poate avea loc doar cu consimțământul organizațiilor cooperatiste ierarhic superioare, contractele de înstrăinare ale proprietății cooperăției de consum încheiate fără respectarea acestor prevederi fiind nule de drept.

Patrimoniul rămas după lichidarea cooperativei se va repartiza între membrii acesteia în conformitate cu statutul ei [1, art.174, alin.(1)]. Iar în cadrul cooperăției de consum bunurile rămase după executarea creanțelor și după restituirea părților sociale se transmit după cum urmează:

- a) în cazul cooperativei de consum - uniunii teritoriale din care face parte;
- b) în cazul uniunii teritoriale - uniunii centrale din care face parte;
- c) în cazul uniunii centrale - organizațiilor cooperatiste de consum [3, art.105, alin.(8)].

Probleme legate de patrimoniul și regimul juridic al proprietății cooperativa sunt determinante din punct de vedere al perspectivelor dezvoltării sistemului cooperativa de consum, iar dinamica dezvoltării cooperativa de consum determină caracterul dinamic al patrimoniului acesteia.

6. Un alt aspect important ține de participarea membrilor cooperatori la formarea patrimoniului și răspunderea lor patrimonială. În comparație cu alte tipuri de cooperative unde membrii cooperatori pot efectua atât aporturi în bani (numerar), cât și în natură, în cooperativa de consum sunt acceptate doar aporturi în numerar [3, art.90, alin.(1)]. Cuantumul unei părți sociale se stabilește la adunarea de constituire și poate fi modificat de organele de conducere ale organizației cooperatiste conform statutului. Membrii cooperatori și organizațiile cooperatiste asociate pot subscrie una sau mai multe părți sociale. Părțile sociale nu pot fi: cesionate, înstrăinate, constituite prin titluri negociabile și nici purtătoare de dobânzi, utilizate pentru plata datoriilor personale ale membrilor cooperatori și a datoriilor organizațiilor cooperatiste asociate față de organizația cooperatistă de consum sau față de terți.

Majorarea părților sociale poate fi dispusă doar pentru noii membri cooperatori și pentru cei ce subscriu noi părți sociale după majorarea acestora. Membrii cooperatori pot suplini părțile sociale până la noul cuantum.

În cazul retragerii din cooperativa de consum, membrului cooperatori se restituie părțile sociale, din care se reține partea ce îi revine din paguba suportată de cooperativa de consum, potrivit ultimului bilanț contabil aprobat de organul suprem de conducere al acesteia [3, art. 28, alin.(4)], iar în cazul excluderii din cooperativa de consum, membrului cooperatori se restituie, la cerere, părțile sociale, din care se reține partea ce îi revine din paguba suportată de cooperativa de consum potrivit ultimului bilanț contabil aprobat de organul suprem de conducere al acesteia [3, art. 29, alin.(4)]. Membrul cooperatori sau organizația cooperatistă asociată poate să-și retragă, la cerere, una sau mai multe părți sociale, rămânând cu același statut atâta timp, cât deține cel puțin o parte socială.

Potrivit principiului general de drept consacrat în Codul Civil [1, art. 68, alin.(1)] persoana juridică răspunde pentru obligațiile sale cu tot patrimoniul ce îi aparține. Astfel, în conformitate cu art.94 din Legea cooperativa de consum [3], pentru obligațiile sale, organizația cooperatistă de consum poartă răspundere cu întregul său patrimoniu. Art.171 alin.(1), Cod Civil [1], instituie principiul răspunderii limitate a membrilor cooperativei la valoarea participațiilor aduse societății, mai exact la valoarea cotei la care s-a obligat potrivit statutului. Membrii cooperatori nu poartă răspundere pentru obligațiile organizației cooperatiste de consum decât în limitele părților sociale depuse. Este important, însă, de precizat, că dispozițiile sus-citate vin în contradicție cu cele ale art.174, alin.(3) din Codul Civil [1], care instituie, practic, o răspundere subsidiară indirectă a membrilor cooperativei pentru datoriile acesteia, prin obligația prevăzută în sarcina acestora de a acoperi pierderile cooperativei prin contribuții suplimentare personale. Potrivit aceluiași text al legii membrii cooperativei poartă răspundere subsidiară solidară pentru obligațiile ei în limitele părții netransmise a contribuției suplimentare a fiecărui membru. Plus la aceasta, legiuitorul prevede posibilitatea inserării în statutul cooperativei a unor cauze prin care să reglementeze răspunderea individuală a membrilor cooperativei [1, art. 172, alin.(2), lit. b)]. Legea cooperativa de consum [3], nu stipulează nimic în acest sens. În astfel de condiții, reieșind din faptul că aporturile sociale

formează partea divizibilă a patrimoniului cooperativei de consum cu care aceasta duce răspundere pentru obligațiile sale și reieșind din interpretările textelor sunt tentați să dea prioritate dispozițiilor art.171, alin.(3) din Codul Civil [1], care limitează răspunderea membrului unei cooperative la valoarea participațiunii deținute în patrimoniul cooperativei.

Suntem de părerea că reglementării legale privind răspunderea membrilor cooperatori urmează să fie suplinite, în sensul instituirii răspunderii subsidiare solidare nelimitate a acestora, similar răspunderii membrilor societății în nume colectiv [1, art. 128]. Operarea acestor modificări în lege poate condiționa, însă, pe de o parte, posibilitatea pierderii membrilor asociați, iar, pe de altă parte, reticența membrilor cooperatori angajați în sistem. Dar, în pofida acestui pericol, instituirea răspunderii solidare nelimitate a membrilor organizațiilor cooperatiste ar contribui la ridicarea spiritului responsabilității membrilor, al principialității în procesul luării deciziilor, al realizării controlului obștesc.

Considerăm că în scopul promovării imaginii statutului calității de membru asociat al cooperativei de consum și întru motivarea activismului economic, este oportun de prevăzut reglementări în ceea ce privește: aplicarea sistemului de bonusuri, plata dividendelor suplimentare, facilități la angajare, acordarea diferitor servicii etc.

7. Posibilitatea constituirii întreprinderilor cooperatiste este un alt domeniu important de activitate al organizațiilor cooperatiste. Astfel, în conformitate cu art.93 din Legea cooperăției de consum [3], organizația cooperatistă de consum, exercitând dreptul de constituire a întreprinderilor cooperatiste, le transmite acestora, cu titlu de posesiune și folosință, proprietatea necesară activității lor. Iar veniturile întreprinderilor cooperatiste sunt direcționate spre satisfacerea scopurilor statutare ale organizației cooperatiste.

Aceste prevederi legale sunt în contradicție directă cu principiile aplicabile subiectului de drept cu personalitate juridică. Mai mult ca atât, legislația în vigoare reglementează expres formele organizatorico-juridice ale subiecților, care pot desfășura activități economice de întreprinzător.

Se impunea concluzia necesității perfecționării cadrului legal în domeniu în sensul instituirii dreptului organizațiilor cooperatiste de a participa ca fondator la constituirea altor persoane juridice de drept privat cu scop lucrativ în forma organizatorico-juridică admisă de lege. O soluție ar fi diversificarea formelor de organizare a cooperativelor de consum, preluându-se modelele de business cooperatist.

8. Cooperativa de consum fiind o asociație autonomă ce reunește persoane în mod voluntar, având ca scop satisfacerea necesităților sociale, economice și culturale ale membrilor sale, dispune de un mecanism democratic de gestiune și control – sistemul organelor de conducere, constituit din: adunarea generală a membrilor cooperatori; consiliul de administrație; biroul executiv [3, art.33, alin.(1)].

Întru realizarea principiului democratismului membrii cooperatori participă în mod liber la alegerea organelor de conducere și de control ale organizației cooperatiste de consum, deținând dreptul unui singur vot în adunarea generală, indiferent de numărul părților sociale subscribe, pentru adoptarea hotărârilor adunării generale fiind nevoie de cel puțin 2/3 din numărul membrilor cooperatori sau reprezentanților prezenți la adunare [3, art.35, alin.(3)].

Consiliul de administrație al cooperativei de consum conduce activitatea acesteia în perioada dintre adunările generale și se întrunește ori de câte ori este necesar, dar cel puțin o dată la 3 luni [3, art.38, alin.(3)].

Mecanismul instituit de lege în vederea gestiunii cooperativelor de consum este destul de complicat și nu răspunde cerințelor actuale.

Se impune concluzia necesității modificării cadrului legal în sensul:

- instituirii majorității simple pentru adoptarea deciziilor adunărilor generale ale membrilor cooperatori;

- excluderea Consiliului de Administrație din sistemul organelor de conducere pentru cooperativele de consum;

- extinderea perioadei de convocare a Consiliului de Administrație de la un trimestru la un semestru.

9. Problemele organizării structurale ale sistemului cooperatist de consum din Republica Moldova reprezintă interes din punct de vedere al consolidării și dezvoltării sistemului cooperatist de consum per ansamblu. Conform prevederilor art. 32 din Legea cooperăției de consum [3], cooperativele de consum se pot asocia în uniuni teritoriale și centrale. Actualmente sistemul managerial pe întreaga verticală a cooperăției de consum este structurat în trei niveluri: cooperativele de consum, uniunile teritoriale și uniunea centrală a cooperativelor de consum, Legea cooperăției de consum[3], reglementând foarte minuțios ordinea constituirii și funcționarea uniunilor.

Dinamizarea și eficientizarea activității sistemului condiționează optimizarea eminentă a sistemului managerial și trecerea la structura pe două niveluri: cooperativele de consum și uniunea centrală a acestora, ce ar condiționa și optimizarea cheltuielilor administrative.

10. Un alt element esențial ce influențează eficacitatea activității cooperăției de consum ține de managementul organizațiilor și întreprinderilor cooperatiste. În conformitate cu prevederile Legii cooperăției de consum [3, art. 25], membrii cooperatori participă la activitatea organelor de conducere și de control ale cooperativei de consum. Organele executive de conducere a cooperativei de consum și uniunilor acestora la toate nivelurile sunt constituite din membrii cooperatori.

În opinia noastră, dezvoltarea cooperativelor într-o economie modernă necesită delimitarea funcțiilor economice și sociale în activitatea organizațiilor cooperatiste, atribuindu-se cooperativelor responsabilitățile sociale, iar activitatea economică și responsabilitatea pentru eficiența ei – a delega întreprinderilor, pentru care ar putea fi angajat personal de conducere în baza contractului de răspundere fiduciară sau printr-o altă modalitate, ce ar asigura răspunderea pentru rezultatele activității și o mai mare flexibilitate în angajarea personalului competent, similar societăților comerciale (Legea cu privire la societățile pe acțiuni în art.70 prevede posibilitatea delegării împuternicirilor organului executiv al societății unei persoane juridice specializate denumită „organizație gestionară”).

11. Obiectivele cooperativei de consum sunt tangente cu funcțiile sociale ale statului, realizarea acestora condiționând cheltuieli majore, pe care cooperăția de consum le poate suporta doar fiind susținută de stat, această practică fiind utilizată pe larg în țările europene, SUA și Japonia. În acest sens Legea cooperăției de consum [3], în art.18 prevede ca organizația cooperatistă de

consum și întreprinderea cooperatistă să beneficieze de înlesniri, scutiri și privilegii stabilite de autoritățile administrației publice de resort, iar instituțiile de învățământ fondate de organizații cooperatiste de consum beneficiază de aceleași drepturi și facilități ca și cele de stat. Autoritățile administrației publice elaborează și implementează programe speciale de susținere a cooperăției de consum; creează organizațiilor cooperatiste de consum și întreprinderilor cooperatiste condiții pentru comercializare, inclusiv exportul producției; asigură organizațiilor cooperatiste de consum și întreprinderilor cooperatiste asistență informațională și consultanță.

Însă, în Republica Moldova parteneriatul dintre cooperăția de consum și stat nu este destul de eficient, fapt greu de explicat reieșind din obiectele sociale și economice, pe care le urmăresc.

Reieșind din necesitățile curente și perspectivele dezvoltării sistemului cooperăției de consum din Republica Moldova și din analiza cadrului legal național în domeniu, pot fi evidențiate următoarele probleme:

- legislația moldovenească cu privire la cooperăția de consum este excesiv de restrictivă și nu asigură flexibilitate;
- Legea cooperăției de consum adoptată în anul 2000 include reglementări excesiv de detaliate, fiind asemuită mai mult cu un statut decât cu un act normativ organic, care reglementează un sector distins al economiei naționale;
- caracterul necomercial al organizațiilor cooperăției de consum în condițiile actuale limitează posibilitățile economice ale subiecților cooperăției de consum, lipsindu-i de facilitățile oferite de întreprinderile din sectorul businessului mic și mijlociu și plasându-i în condiții neechitabile în raport cu această categorie de concurenți;
- mecanismul gestiunii activității cooperativei de consum instituit legal este format din trei niveluri de organe de conducere, fapt ce condiționează inerția procesului decizional și cheltuieli suplimentare pentru administrare;
- lipsa motivației membrilor asociați în ceea ce privește majorarea patrimoniului și ridicarea eficienței activității organizației cooperatiste;
- structurarea sistemului cooperăției de consum în trei niveluri ierarhice, raportate la un număr relativ mic de membri asociați;
- aplicarea rigidă a principiilor cooperatiste, fapt ce condiționează stagnarea sistemului cooperăției de consum;
- deficiențele în reglementările proprietății cooperăției de consum etc.

În baza deficiențelor evidențiate, în scopul eficientizării activității și asigurării funcționalității sistemului cooperatist în viitor, întru preîntâmpinarea amplificării și efectelor crizei interne a sistemului, consecințele căreia ar avea un caracter ireversibil, considerăm necesare următoarele:

1. modificarea cadrului legal, punându-se accentul pe tendințele inovatoare din practica cooperatistă internațională. Experiența țărilor europene demonstrează că mai funcțională este o lege cooperatistă generală, care oferă o libertate largă de constituire a cooperativelor. Republica Moldova a mers pe o altă cale, reglementările generale privind sectorul cooperatist fiind înglobate în Codul civil, specificurile cooperativelor fiind reglementate, în mod special, prin legi sectoriale. Se impune elaborarea și adoptarea unui nou act legislativ, care reglementează activitatea cooperăției de consum, în care s-ar prevedea:



- excluderea caracterului necomercial al organizațiilor cooperatiste de consum;
- optimizarea sistemului de management pe întreaga verticală a cooperăției de consum: simplificarea procedurii decizionale, reducerea structurii ierarhice și trecerea la structura pe două niveluri a sistemului cooperăției de consum;
- reconsiderarea relațiilor patrimoniale în cadrul cooperăției de consum, inclusiv al regimului juridic al proprietății cooperatiste.

Suntem de părerea că dezvoltarea economică eficientă și stabilitatea organizațiilor cooperatiste de consum din punct de vedere al reglementărilor raporturilor patrimoniale poate fi asigurată prin modificările de *lege ferenda* în ceea ce privește: excluderea prevederilor privind divizarea patrimoniului cooperativei de consum; crearea condițiilor legale atractive pentru atragerea investițiilor externe și a celor interne (de la membrii cooperatori, angajați); înlăturarea limitelor în vederea exercitării de către organizațiile cooperatiste a dreptului de dispoziție asupra bunurilor din partea indivizibilă; personificarea proprietății indivizibile și stabilirea dividendelor (procesul de personificare a proprietății cooperăției de consum a demarat în anii '90 ai secolului trecut, însă, nu s-a finisat nici până în prezent) ; evaluarea complexă a bazei material-tehnice a cooperăției de consum și determinarea infrastructurii necesare pentru funcționarea continuă a ramurii respective;

2. reevaluarea și aplicarea mai flexibilă a principiilor de constituire și a tipurilor de cooperative în acest sens ar putea fi reglementată constituirea cooperativelor de două niveluri (cu aplicarea unor elemente din practicile internaționale: cooperative de gradul I, constituite pe principiile clasice de către persoane fizice, și cooperative de gradul II, create de persoane juridice (cooperative de gradul I) și persoane fizice (în calitate de aceștia pot fi membri cooperatori, angajați, consumatorii, investitorii străini etc.). Aceștia din urmă pot participa cu contribuția lor la formarea capitalului social al cooperativei, stimulând pe această cale investițiile în sectorul cooperatist.

Tabelul II. Principii de constituire a cooperativelor de gradul I și II [10, p.10]

<i>Criteria</i>	<i>First level co-operatives</i>	<i>Second level co-operatives</i>
<i>Constitution</i>	Association of natural persons (member users)	Natural persons Legal persons
<i>Type of association</i>	Of persons	By capital
<i>Decision making</i>	“One member – one vote”	Multiple limited votes (distributed proportionally to the participation to social capital)
<i>Profit's distribution</i>	At the decision of management authorities Proportionally to social quota	According to the participation at the creation of co-operative's capital
<i>Benefits</i>	Satisfying the members' needs	Satisfying the members' needs Remuneration of invested capital
<i>Co-participation</i>	Invested social quota	Establishing the limits: - members can't hold more than 1/3 or more than 20% from total capital; - first level co-operatives – hold the majority (51%) or 2/3 from the capital (67%)



<i>Number of members</i>	Minimum five persons	Minimum 3-4 members, may be regulated the maximum number of members
<i>Limits of participation</i>	There are not	Member-users

- de găsit soluții proprii în ceea ce privește utilizarea inovativă a formelor de organizare cooperatistă impuse de lege, prin constituirea filialelor bazate parțial sau exclusiv pe capital, prin crearea de fonduri comune de investiții;

3. Crearea condițiilor legale atractive pentru atragerea investițiilor externe și a celor interne;

4. Reevaluarea domeniilor tradiționale de funcționare economică a cooperăției de consum și reorientarea sistemului spre acele ramuri, care asigură competitivitatea și eficiența funcționării. (În opinia noastră, acestea ar fi: comerțul, prestarea serviciilor, activitățile de inovație).

### **Bibliografie:**

1. Codul civil al Republicii Moldova aprobat prin legea nr.1107-XV din 06.06.2002, (Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.82-86 din 22.06.2002).
2. Legea Republicii Moldova cu privire la cooperăție nr. 864-XII din 16.01.92 publicată în Monitorul nr.1/14 din 1992 (abrogată).
3. Legea cooperăției de consum nr.1252-XIV din 28.09.2000 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 154-156 din 14.12.2000).
4. Legea privind cooperativele de întreprinzător nr.73-XV din 12.01.2001 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.49-50 din 03.05.2001).
5. Legea privind cooperativele de producție nr.1007-XV din 25.04.2002 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.71-73 din 06.06.2002).
6. Legea cu privire la înregistrarea de stat a persoanelor juridice și întreprinzătorilor individuali nr. 220 din 19.20.2007 publicată în Monitorul Oficial al RM nr. 184-187 din 30.11.2007.
7. Codul civil al Republicii Moldova (Comentariu), Vol.I, Tipografia Centrală, Chișinău, 2006.
8. Cooperativele în Europa antreprenorială. Document de lucru al Comisiei pentru servicii, pag.8.
9. Strategia de dezvoltare a cooperăției de consum din Republica Moldova în 2008-2011, pag.6.
10. Șavga L. Obiectivele de dezvoltare a cooperăției de consum prin optica politicilor europene // Analele științifice ale UCCM, Vol.IX, partea 1, pag.3-10.
11. [www.coopseurope.coop](http://www.coopseurope.coop)

## SECȚIUNEA I LEADERSHIP, MEMBERSHIP ȘI SCHIMBAREA ÎN COOPERAȚIE

### IMPLEMENTAREA MANAGEMENTULUI SCHIMBĂRII ORGANIZAȚIONALE ÎN ÎNTREPRINDERILE COOPERATISTE

*Claudia Tcaciuc, dr., conf. univ. (UCCM)*

*Aliona Balan, dr., conf. univ. (ASEM)*

*Alexandrin Guțu, student (UCCM)*

*The researches concerning the implementation of the organizational change management within the co-operative enterprises play an important role in identifying the solutions which are linked with the assurance of the viability of the co-operative sector in the Republic of Moldova, assuring the increasing of its performances by penetrating the latest changes in organizing businesses, manufacturing technologies etc. In the present paper there are analyzed the strategies and models of organizational change that can be used by local co-operative enterprises, because only by recognizing and understanding the stages of change can successfully plan and implement the desired changes*

*The present paper represents some results of the scientific researches interuniversity teams, but the researches which are unfold within the institutional project “Substantiation of Trade and Consumer Co-operatives’ modernization from the perspective of their implications in the sustainable socio-economic development and consumer protection” (11.817.08.85A)*

**Keywords:** *change management, cooperative enterprises, change strategies , change models, catalysts and resistance factors to change.*

#### **Introducere**

„Lumea trece printr-o eră foarte rapidă a schimbării, și cei care lucrează cu semințele acestei schimbări sunt cei cărora le va aparține viitorul. Cooperativele sunt atractive pentru cei care sunt la curent cu noua tehnologie, care își doresc noi etici și au determinarea de a face viitorul mai bun pentru oameni și planetă”, spune Dame Pauline Green, președintele ICA [12]. Mesajul respectiv explică încă un motiv, care a asigurat vitalitatea sporită a întreprinderilor cooperatiste, a modelului cooperatist de organizare a afacerii în fața fenomenelor de criză. Cercetările au demonstrat faptul că deschiderea cooperativelor față de implementarea schimbărilor este și un indicator ce caracterizează nivelul de performanță a acestor organizații. Fenomenul invers se caracterizează prin performanțe reduse – deschidere insuficientă.

Cooperația de consum din Republica Moldova este unul din cele mai vechi sisteme economico-sociale din țară. În perioada socialistă a evoluat cu amploare, reușind să ocupe în jur de 90% din întreprinderile de servicii și comerț, situate îndeosebi în localitățile rurale. Deși odată cu dezvoltarea relațiilor de piață cooperația de consum la prima etapă nu a reușit să se conformeze schimbărilor rapide, înscriind tendințe de regres în toate domeniile de activitate, în prezent se poate afirma că cooperația de consum în ultimii ani a reușit să facă un salt calitativ din regres în progres. Acest salt a fost și un rezultat al cercetărilor efectuate în acest domeniu, care au avut ca scop identificarea factorilor, ce au condus la înrăutățirea situației economice a întreprinderilor cooperatiste, înaintarea și implementarea unui șir de propuneri de eficientizare a activității întreprinderilor din sectorul cooperatist în condițiile economiei de piață. În acest context, menționăm că cercetările privind implementarea managementului schimbării organizaționale în cadrul întreprinderilor cooperatiste ocupă un rol important în identificarea soluțiilor, ce țin de asigurarea viabilității sectorului cooperatist în Republica Moldova, asigurarea creșterii performanțelor acestuia, prin pătrunderea schimbărilor de ultimă oră în organizarea afacerilor, a tehnologiilor de fabricație etc.

### **Metode și metodologie**

Cercetările privind implementarea managementului schimbării organizaționale în cadrul întreprinderilor cooperatiste ocupă un rol important în identificarea soluțiilor, ce țin de asigurarea viabilității sectorului cooperatist în Republica Moldova, asigurarea creșterii performanțelor acestuia, prin pătrunderea schimbărilor de ultimă oră în organizarea afacerilor, a tehnologiilor de fabricație etc. În lucrarea de față sunt analizate strategiile și modelele schimbării organizaționale, ce pot fi utilizate de întreprinderile cooperatiste autohtone, deoarece doar prin recunoașterea și înțelegerea etapelor schimbării se pot planifica și implementa cu succes schimbările dorite.

Lucrarea de față reprezintă rezultatele cercetărilor științifice a unei echipe interuniversitare, dar și ale cercetărilor, ce se desfășoară în cadrul proiectului instituțional de cercetare științifică fundamentală și aplicativă „Fundamentarea modernizării comerțului și cooperației de consum din perspectiva implicațiilor acestora asupra dezvoltării social-economice durabile și protecției consumatorilor” (cifra proiectului 11.817.08.85A).

Lucrarea se bazează preponderent pe studiul și analiza surselor primare de informație, în rezultatul cărora au fost înaintate anumite propuneri de utilizare a modelelor de implementare a managementului schimbării în întreprinderile cooperatiste autohtone, ținând cont de specificul acestora. Analiza sistemică a situat într-un sistem de coordonate problemele, ce țin de necesitatea implementării unui management performant în întreprinderile cooperatiste, administrarea și evaluarea sistematică a schimbărilor într-o întreprindere și problemele specifice sistemului cooperatist evaluate prin analiză și sinteză.

### **Conținut**

Fiecare tip din marea varietate a schimbărilor impune o abordare specifică din partea managerului și o particularizare a procesului managerial, astfel încât să se obțină rezultatul dorit. Schimbarea trebuie să ocupe un loc central în preocupările managerilor, abordarea ei din perspectivă științifică permițând reducerea gradului de incertitudine. Ca generator al unui flux continuu de activități inovatoare, schimbarea este una din cele mai importante probleme cu care

se confruntă managerii, chiar dacă nu conștientizează acest lucru. Rezolvarea ei presupune găsirea unor modalități creative de a exercita un control eficient asupra comportamentului complex al sistemului interconectat reprezentat de o întreprindere indiferent de dimensiunea ei. Condițiile unice din fiecare firmă fac imposibilă găsirea unei rețete a succesului, viabilă și aplicabilă în toate cazurile.

Intr-un asemenea cadru, trebuie să ținem cont de faptul că cel puțin dintr-o perspectivă exterioară firmele sunt supuse continuu unui ansamblu de factori, care induc nevoia de schimbare. În acest sens, pot fi reliefate evoluții relativ recente, de natură socială, politică, educațională, juridică etc., sub incidența cărora intră și întreprinderile cooperatiste. Între acestea se remarcă: transformarea radicală a legislației, relațiile cu furnizorii, cu clienții, normele privind protecția consumatorilor, noutățile în sistemul contabil, fiscal, bancar etc., la care se adaugă liberalizarea prețurilor, a cursului valutar, liberalizarea relațiilor de muncă, transformarea structurii proprietății. Complexitatea noului mediu concurențial nu mai poate fi monitorizată numai prin cifre asociate factorilor, care influențează activitatea unei organizații. Factorii economici sunt completați de alți factori, care determină satisfacția angajaților și a clienților. Managementul schimbării promovează această teorie a conducerii schimbării spre noi dimensiuni.

Problemele generale, ce se referă la schimbările organizaționale și gestionarea acestora, sunt destul de actuale. Ele preocupă lumea științifică relativ nu de mult timp, dar intensitatea cu care se produc schimbările, reacția rapidă, pe care trebuie să o manifeste managerii, au determinat interesul sporit față de acestea. Organizațiile contemporane sunt supuse proceselor de schimbare cu o frecvență și intensitate tot mai mare. Complexitatea mediului, dinamica mare a componentelor sale obligă organizațiile să-și evalueze permanent situația în contextul în care-și desfășoară activitatea și să reacționeze sau să acționeze anticipat la provocările cu care se confruntă. Presiunile la care sunt supuse aceste organizații determină indivizii, grupurile să adopte o atitudine tot mai deschisă către schimbare. Dacă până nu de mult, pe parcursul vieții noastre profesionale, puteam asista la două, trei sau câteva evenimente de natură să ne influențeze viața și activitatea profesională și personală, lucrurile s-au schimbat dramatic pentru zilele noastre.

În economia întreprinderii, prin „**managementul schimbării**” se înțelege elaborarea, administrarea și evaluarea sistematică a schimbărilor într-o întreprindere. Schimbările pot lua forma unor noutăți, adaptări, îmbunătățiri, precum și a eliminării greșelilor din trecut. Managementul schimbării reprezintă, astfel, procesul de prevedere, organizare, coordonare și control al desfășurării activității de introducere a unei schimbări până la funcționarea sistemului în noua sa stare [2, p.69].

Principalele elemente constitutive în managementul schimbării sunt[11, p.56]:

- menținerea unui control maxim posibil asupra situației existente, prin anticiparea schimbării și pregătirea unui set de reacții;
- implicarea, pe cât e posibil, în luarea deciziilor, a celor care vor fi afectați de schimbare;
- acceptarea ideii că unele aspecte ale schimbării vor fi neplăcute și încercarea de a reduce efectele acestora asupra indivizilor și asupra organizației.

O altă premisă a managementului schimbării se bazează pe afirmația „top down for targets, bottom up for how to do it”, conform căreia schimbările ar trebui să fie promovate de managementul de vârf și să fie implementate începând cu nivelurile ierarhice inferioare.

Schimbarea a început să devină o stare de normalitate, o stare care nu mai sperie așa de mult sau care nu mai este de natură să depisteze nepregătiți o mare parte a membrilor unei organizații. Sigur că rezistența la schimbare nu a dispărut și nici nu se va întâmpla vreodată acest lucru. Însă, coordonatele acestei rezistențe sunt diferite de cele din urmă cu 10, 20 de ani, când accesul la informații, la comunicații era relativ limitat. Personalul unei organizații este dispus să se implice în schimbare, în măsura în care el cunoaște, este informat despre necesitatea schimbării, există o viziune clară asupra a ceea ce se dorește a se obține etc.

Schimbările își au sursele în factori de ordin extern sau intern pentru o organizație și pot să fie de natură să genereze doar o ușoară ajustare a acesteia, din punct de vedere funcțional și structural sau, din contră, pot să conducă la o reproiectare de esență a acesteia. Mai mult, timpul în care aceasta poate să reacționeze reprezintă de cele mai multe ori o variabilă critică pentru supraviețuirea și dezvoltarea acesteia. În continuare prezentăm câteva dintre cauzele, ce determină organizațiile să fie pregătite în orice moment pentru schimbare și care au un impact semnificativ asupra acestora:

- oamenii sunt tot mai bine pregătiți, cunoștințele deținute de personalul unei organizații se amplifică permanent;
- dezvoltarea tehnologiei informaționale;
- ritmul rapid al inovării în toate domeniile de activitate;
- mișcarea liberă a resurselor la nivel global;
- diversitatea forței de muncă;
- piețele devin supra-aprovizionate, oferta este mai mare decât cererea;
- concurența pentru atragerea clienților este tot mai acerbă;
- domeniile tradiționale fără concurență, precum învățământul, arta ajung să concureze pe segmente tot mai bine delimitate;
- globalizarea.

Conștientizarea nevoii de schimbare este un pas important în conturarea unui comportament viabil a unei organizații în mediul său de afaceri. Managerii de pe diferite niveluri ierarhice sunt cei capabili să meargă mai departe și să operaționalizeze schimbările ce se impun. În literatura și practica managementului schimbării s-au conturat o serie de abordări, care să ofere managerilor, liderilor, practicienilor o viziune asupra modalităților de acțiune astfel încât să se obțină rezultatele scontate.

Robert Chin și Benne Kenneth D. au identificat mai multe strategii de schimbare, pe care le-au grupat în trei mari categorii [3, p. 22]:

- strategii rațional-empirice;
- strategii bazate pe putere;
- strategii normativ-reeducative.

**Strategiile rațional-empirice** sunt cele ce se bazează pe o cunoaștere reală, adecvată a contextului schimbării de către inițiatorii acestora. În acest caz managerii, liderii sau alți agenți ai schimbării comunică deschis cu grupul din care fac parte, cu toți cei ce vor fi afectați sub o formă sau alta de schimbările preconizate.

**Strategiile bazate pe putere** sunt cele care au la bază utilizarea coerciției pentru a determina anumite persoane sau grupuri din cadrul organizației să se conformeze schimbărilor proiectate de către managementul organizației.

**Strategiile normativ-reeducative** au în vedere structura socială a unei organizații, faptul că introducerea, acceptarea și internalizarea schimbărilor necesită o schimbare de norme, de atitudini și comportamente.

Strategiile de schimbare utilizate de organizațiile și întreprinderile cooperatiste autohtone țin mai mult de categoria celor bazate pe putere, însă, după părerea noastră, recomandabil ar fi spre utilizare strategiile normativ-reeducative.

Mediul actual conține numeroși factori, care obligă organizațiile să-și regândească și să-și restructureze activitățile astfel încât acestea să poată să răspundă cât mai bine cerințelor și presiunilor existente. Prin procesele de schimbare organizațională firmele încearcă să supraviețuiască și să se dezvolte competitiv, pentru a-și asigura o evoluție rentabilă nu numai pe termen scurt, dar și pe termen mediu și lung. În cadrul acestor schimbări, cultura organizațională poate fi un factor determinant pentru succesul acestora și pentru dezvoltarea armonioasă a firmei.

Există două tipuri principale de **atitudini** față de schimbarea organizațională [9, p.97]:

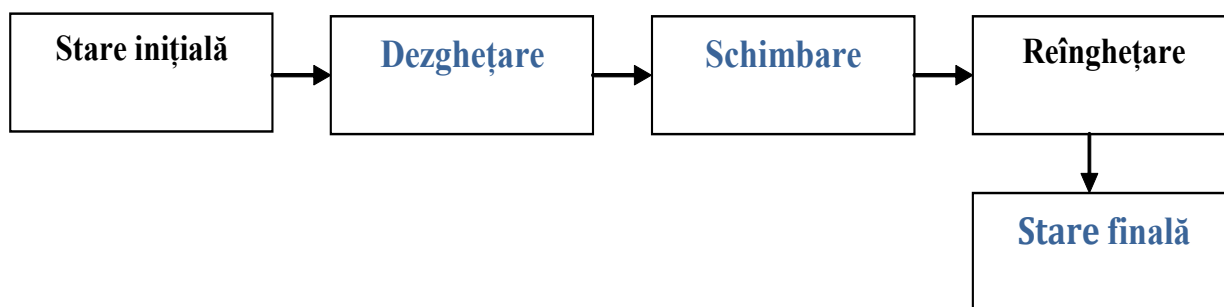
- atitudine reactivă;
- atitudine pro-activă.

Multe organizații, inclusiv organizațiile cooperatiste autohtone, au o atitudine reactivă față de evoluțiile mediului, în sensul că ele reacționează doar la acțiuni ale mediului, care deja s-au întâmplat. Spre deosebire de acestea, există și o serie de firme pro-active, din păcate relativ reduse ca număr, care încearcă să previzioneze evoluția mediului și pe această bază să-și conceapă și să-și desfășoare activitățile. Această viziune anticipativă se reflectă în plan organizațional în ansamblul de strategii și politici, ce ghidează comportamentul firmei respective.

Modelul managementului schimbării prezintă ca și orice alt model managerial atât avantaje, cât și dezavantaje. De pildă, dacă se dorește achiziționarea unei noi mașini, aceasta va putea înlocui munca fizică a cinci persoane, schimbare care generează, pe de o parte, un profit pentru societate, ca urmare a reducerii costurilor salariale, dar și o intensificare a conflictelor sociale și o anumită creștere a costurilor pentru monitorizarea acestora.

**Modelul de schimbare al lui Lewin** [6, p.9] încearcă să explice, care sunt etapele pe care le parcurge o organizație în cadrul procesului de schimbare organizațională, în trecerea de la o situație inițială, de fapt, la una viitoare, dorită. Acest model este unul din primele modele, care încearcă să explice procesul de implementare a managementului schimbării în întreprindere. Unul din cele mai simple modele, care foarte clar explică etapele acestui proces, făcându-l accesibil pentru managerii interesați de problematica gestionării schimbărilor organizaționale. Schema proceselor, pe care le parcurge o organizație pentru a-și atinge obiectivele stabilite pentru schimbările respective, este arătată în Figura 1.





**Figura 1. Modelul lui Lewin**

**Starea inițială** este situația existentă la un moment dat în cadrul firmei și care nu mai este în concordanță cu cerințele externe și interne ale organizației. Ca urmare a disfuncționalităților tot mai acute, ce apar în această perioadă, începe să apară ca evidentă necesitatea introducerii unor schimbări de anumită amplitudine în cadrul firmei.

**Dezghețarea** reprezintă etapa în care cea mai mare parte a salariaților conștientizează această nevoie de schimbare și care ar fi consecințele neimplicării lor rapide în acest proces. Este de dorit ca managerii să reușească să reliefeze lipsa de performanță a organizației, problemele ce se perpetuează și lipsa tot mai mare de satisfacție a personalului din participarea la procesul muncii.

**Schimbarea** este etapa în care se introduc modificările preconizate, toate elementele de noutate, de natură să contribuie la creșterea funcționalității și performanțelor firmei. Aceste schimbări pot proveni dintr-o diversitate de domenii: tehnic, economic, managerial, social etc.

**Reînghețarea** este procesul prin care managerii firmei încearcă să instituționalizeze schimbările introduse. Acest lucru se realizează prin reconceperea unor sisteme, proceduri de acțiune, și/sau prin organizarea unor prezentări și cursuri, ce sunt axate asupra explicității schimbărilor introduse, a stadiului în care se află acestea, a dezvoltării de noi abilități pentru personal, astfel încât acesta să valorifice cât mai bine noile condiții de lucru.

**Starea finală** este situația dorită, considerată de către inițiatorii schimbării și în care firma este capabilă să funcționeze la parametrii superiori, oferind performanțe mult mai bune decât în situația anterioară.

Modelul lui Lewin explică în cinci etape procesul de schimbare organizațională. Este un model logic, care prezintă lanțul transformărilor, pe care o organizație trebuie să le parcurgă de la o situație existentă la una dorită, previzionată.

**Modelul Moorhead - Griffin al procesului de schimbare continuă** [7, p.15] - este unul mai evoluat, care accentuează faptul că schimbarea a devenit tot mai mult o stare normală a unei firme, ce dorește să se păstreze competitivă pe piața pe care evoluează. Cu toate că el încorporează elementele modelului Lewin, modelul procesului de schimbare continuă prezintă un caracter mult mai dinamic și apropiat de ceea ce se întâmplă în prezent în mediile de afaceri locale, naționale sau internaționale, din care considerente conchidem că este recomandabil pentru utilizare pentru afacerile cooperatiste. Principalele elemente ale acestui model sunt: **forțele schimbării, recunoașterea și definirea problemei, procesul de rezolvare a problemei, implementarea schimbărilor, monitorizarea, evaluarea și controlul, agentul de schimbare, managementul de tranziție.**



**Forțele schimbării** sunt reprezentate de totalitatea factorilor de ordin extern sau intern ai firmei, ce creează insatisfacții față de starea prezentă a lucrurilor și exercită presiuni mari pentru ca organizația să-și reconsidere modul de desfășurare a tuturor sau a unor părți din activitățile sale.

**Recunoașterea și definirea problemei** este etapa în care, pe baza unui diagnostic complex, se evidențiază punctele slabe și forte ale organizației și cauzele, ce le-au generat. În acest moment se stabilesc care sunt problemele, ce vor fi adresate cu prioritate.

**Procesul de rezolvare a problemei** este etapa în care managementul firmei, singur sau împreună cu consultanți externi, caută soluții pentru eliminarea cauzelor, ce generează disfuncționalități și amplificarea celor, care generează aspecte pozitive. Managerii iau în discuție mai multe scenarii de evoluție și aleg varianta finală, de natură să contribuie în cea mai bună măsură la obținerea unor performanțe remarcabile de către firmă.

**Implementarea schimbărilor** reprezintă transpunerea în practică a deciziilor adoptate de către managerii de nivel superior. La această etapă se recomandă acordarea unei atenții sporite armonizării schimbărilor tehnice, economice, manageriale, sociale etc. din cadrul organizației, pentru a nu apărea contradicții sau conflicte.

**Monitorizarea, evaluarea și controlul** se vor realiza atât pe parcursul desfășurării procesului de schimbare, dar de o manieră mult mai complexă, la anumite intervale stabilite de către cei care conduc și implementează mecanismele respective.

**Agentul de schimbare** este o persoană sau un colectiv de persoane însărcinat cu introducerea schimbărilor respective. Agentul de schimbare poate fi reprezentat de către persoane din interiorul firmei, persoane din exteriorul acesteia (ex: consultanți) sau de către echipe mixte de consultanți și specialiști din firmă.

*Inițiatorul schimbării* este persoana, care dispune de puterea de a iniția sau legitima schimbarea în organizație. Una dintre capcanele frecvente ale implementării schimbărilor majore este presupunerea că, odată luată și comunicată decizia privind ceea ce trebuie implementat, nu mai este necesară implicarea ulterioară a grupului de inițiatori. Managerii superiori au tendința să ignore importanța celorlalte roluri-cheie, bazându-se în schimb pe executarea de către angajați a ordinelor venite de sus. Ei sunt adesea dezamăgiți să constate că după câteva luni, propunerile lor sunt în continuare ignorate. De fapt, în cazul schimbărilor majore, implicarea și angajamentul inițiatorilor prezintă o importanță vitală.

*Agentul schimbării* poate fi o persoană cu influență din cadrul întreprinderii, adică unul dintre manageri sau o persoană din exterior, de cele mai multe ori un consultant, care este însărcinat cu implementarea schimbării.

Conform unei definiții restrânse, agentul schimbării reprezintă persoana care încearcă să modifice condițiile organizatorice existente. Pentru ca schimbarea să fie încununată de succes este necesar ca agentul schimbării să prezinte aptitudini speciale legate de capacitatea de a stabili modul în care trebuie întreprinsă schimbarea, de rezolvarea problemelor legate de schimbare și chiar capacitatea de a influența oamenii. Acesta nu are puterea de a-i motiva pe oameni să se schimbe, dar răspunde de realizarea schimbării. Conform definiției și caracteristicilor menționate agentul schimbării trebuie să fie în măsură să întreprindă următoarele:

- să determine care sunt schimbările structurale sau ale condițiilor de muncă, pe care le pot suporta salariații;
- să influențeze salariații astfel încât aceștia să colaboreze în noile roluri;
- să implementeze în mod gradual schimbarea, astfel încât salariații să nu fie copleșiți de schimbare.

În cazul situațiilor critice agentul schimbării trebuie să apeleze la susținători, adică acele persoane, care, prin relațiile lor personale, au o mare putere de influență asupra persoanelor influențate de schimbare.

**Managementul de tranziție** este managementul specific, pe care conducerea firmei trebuie să-l aplice datorită faptului că firma nu se mai află nici în situația inițială, dar nici în cea finală, dorită de către manageri. Ca urmare, atitudinea acestora, modul de exercitare a funcțiilor manageriale vor reflecta aceste particularități ale perioadei de schimbare pe care firma o traversează.

**Rezistența la schimbare** este o realitate în toate organizațiile și grupurile în care au loc schimbări de o amploare mai mică sau mai mare. Rezistența la schimbare este percepută de către cei mai mulți ca un element de natură să creeze disfuncționalități și consumuri suplimentare de resurse organizaționale pentru ca schimbarea să se realizeze pe coordonatele stabilite. Nu de puține ori, însă, rezistența la schimbare poate reprezenta un factor, care să contribuie la succesul schimbării prin aceea că obligă artizanii schimbării să se concentreze mai mult asupra elementelor implicate de schimbarea organizațională.

**Rezistența individului la schimbare** este generată de:

**Siguranța locului de muncă** – perceperea de către un salariat a faptului că prin schimbările introduse ar putea fi periclitat locul său de muncă, se constituie într-una din cele mai importante surse de rezistență la schimbare. Individul își va simți amenințată însăși existența și a familiei sale și, în consecință, va acționa foarte agresiv împotriva schimbării.

**Obiceiuri** – individul în decursul timpului și-a perfecționat un anumit stil de lucru, anumite proceduri cu care se simte confortabil. Schimbarea acestora, la același nivel al veniturilor, reprezintă de multe ori un efort care, în opinia multora, nu se justifică.

**Stereotipuri, tabuuri** – personalul are o anumită determinare culturală, ce îl determină să considere că anumite fenomene organizaționale au rang de axiomă. Ele așa sunt, așa au fost și așa trebuie să fie și în continuare. Aceste aspecte pot avea în vedere aspecte legate de etica muncii, de relațiile organizaționale, de modalitățile de recompensare etc.

**Teama de necunoscut** – schimbarea este dificilă deoarece ne pune în fața unor circumstanțe noi, a unor parametri pe care nu-i cunoaștem. Schimbarea modului de a lucra, de a interacționa cu ceilalți este de natură să plaseze un stres suplimentar asupra personalului organizației.

**Considerente economice** – potențiala diminuare a veniturilor unui salariat sau creșterea volumului de muncă la același salariu sau amplificarea responsabilităților individului la aceleași venituri se pot constitui în surse majore de rezistență individuală la schimbare.

**Saturație** – datorită numărului mare și nejustificat de schimbări, ce au loc în zona de acțiune a salariatului. Atunci când schimbările sunt numeroase, de multe ori redundante sau conflictuale, individul renunță să mai reacționeze la schimbările propuse fie într-o manieră deschisă, fie într-o manieră tacită.

**Atenție selectivă** – este specifică persoanelor care neglijează, trec cu vederea, elemente de schimbare organizațională, ce sunt considerate a avea un potențial grad de pericol pentru ei. În consecință, salariații vor prelua din conceptul general al schimbării numai acele elemente ce îi avantajează, pe celelalte omițându-le ca și cum nu ar exista.

**Incapacitatea de a înțelege schimbarea** - este o problemă, ce vizează absența informațiilor relevante sau chiar a unei pregătiri adecvate pentru a putea percepe corect dimensiunile și implicațiile schimbării. O altă sursă de rezistență asociată cu aceasta este dificultatea de a percepe anumite probleme din alte puncte de vedere decât cele cu care suntem obișnuiți.

**Teama de eșec** – cu cât aversiunea față de risc este mai mare, cu atât persoana în cauză va fi mai reticentă de a participa la procesul de schimbare din organizație. Dacă eșecul sau greșeala beneficiază de o toleranță scăzută în organizația respectivă, atunci rezistența va fi foarte mare. Rezistența individului la schimbare este determinată de un șir de factori, după părerea noastră, destul de obiectivi, deseori greu de gestionat din partea managementului organizațiilor, pe când rezistența organizațiilor la schimbare este generată de o grupă de factori, ce rezultă din mediul extern al întreprinderii și specificul acesteia, care se caracterizează printr-o gestiune mai ușoară din partea managementului firmei în cazul când sunt cunoscuți, evaluați și supuși unei aprecieri. Rezistența la schimbare a cooperativelor din sistemul cooperăției de consum autohton este condiționată, după părerea noastră, de următorii factori:

**Gradul ridicat de birocratizare** – sistemul cooperăției de consum din țară a moștenit un sistem birocratic caracteristic sistemului sovietic de gestiune: mecanisme și structuri, care pe vremuri au asigurat funcționarea normală și obținerea performanțelor serioase. Însă, aceste structuri au devenit de-a lungul timpului foarte stufoase și au căpătat o rigiditate mărită, de aceea efortul necesar pentru implementarea schimbărilor se amplifică substanțial.

**Cultura organizațională** – este fi un factor major de rezistență la schimbare, dacă nu este luată în considerare în mod corespunzător sau interpretarea formelor sale de manifestare nu este corectă. Cultura organizațională are un impact major asupra schimbărilor organizaționale, deoarece ea, practic, cuprinde valorile, simbolurile, regulile nescrise ale organizației, ce au o putere de influență foarte mare asupra personalului organizației, uneori depășind formele formalizate ale organizației.

**Subdimensionarea schimbării** – generează rezistență la schimbare, deoarece în acest caz conducătorii schimbării se concentrează doar asupra unor aspecte considerate importante ale schimbării, fără a acorda, însă, importanța corespunzătoare și impactului pe care domeniul respectiv îl poate avea asupra altor componente organizatorice. De exemplu, redimensionarea posturilor, acordarea unor sarcini suplimentare, modificarea structurii organizatorice, fără a ține seama de oameni, de pregătirea și expertiza acestora, de modificări ale circuitelor informaționale etc.

**Inerția grupului** – grupul și-a stabilit de-a lungul timpului anumite norme de comportament, care sunt acceptate, cu care membrii grupului sunt familiarizați. În momentul în care cineva dorește o schimbare în cadrul acestuia, grupul poate percepe o amenințare la adresa siguranței și stabilității sale.

**Percepția diferită asupra schimbării** – este una din sursele de rezistență active la schimbare, în sensul că rezistența se manifestă conștient și ea are la bază ideea, percepția că schimbarea, așa cum este proiectată, prezintă mai multe dezavantaje decât avantaje. Unii membri ai organizațiilor cooperatiste cu mentalitate învechită consideră că schimbarea nu va funcționa, deoarece pleacă de la premise greșite. O altă cauză ar fi faptul că schimbarea proiectată nu este în consonanță cu valorile, cu scopul major al organizației și, ca urmare, schimbarea propusă sau inițiată este de neacceptat. Aceasta e o sursă de rezistență importantă, dar care se manifestă într-un mod constructiv, orientat către binele organizației, iar cei care se opun pe această bază sunt, de cele mai multe ori, persoane care acceptă dialogul și care sunt gata să prezinte argumente și să pună în discuție diferite variante, astfel încât să fie aleasă cea mai convenabilă.

**Implicarea redusă a managerilor** – pentru ca schimbarea proiectată să obțină maximum de rezultate este necesară implicarea pe scară largă a tuturor celor afectați de modificările preconizate. Un plus de atenție trebuie acordat managerilor de pe diferitele niveluri ierarhice, care au pârghiile necesare de a antrena membrii colectivelor pe care le conduc și, în același timp, au un puternic impact simbolic. O implicare redusă a acestora se va resimți imediat în accentuarea rezistenței la schimbare a organizației sau a unor zone din aceasta.

**Resurse insuficiente** – orice schimbare pe care o proiectăm a avea în cadrul unei organizații necesită o diversitate de resurse, ce pot exista sau nu la un moment dat în organizație. O dimensionare neadecvată a resurselor necesare schimbării poate conduce la întârzieri și chiar la compromiterea definitivă a schimbării, dacă perioada de tranziție depășește substanțial perioada proiectată - situație caracteristică și pentru organizațiile cooperatiste autohtone. În acest caz apar manifestări de neîncredere în capacitatea managerilor de a gestiona profesionist schimbarea. Se acumulează tensiuni și stresuri suplimentare. Astfel, deseori se asistă chiar la conflicte deschise. Modelul managementului schimbării prezintă ca și orice alt model managerial atât avantaje, cât și dezavantaje [11, p.59]. Suntem de acord cu faptul precum că orice schimbare trebuie analizată atât din perspectiva eficacității, cât și a eficienței.

<b>folosire resurse</b>	eficient	neîndeplinirea	îndeplinirea
		obiectivelor și	obiectivelor și
	Ineficient	neirosirea resurselor	neirosirea resurselor
		neîndeplinirea	îndeplinirea
		obiectivelor și	obiectivelor și
		irosirea resurselor	irosirea resurselor
		ineficace	Eficace
		<b>atingere obiective</b>	

**Figura 2. Matricea eficiență-eficacitate managerială**

Prin analiza duală a managementului în baza celor două dimensiuni eficacitatea și eficiența se obține matricea din Figura 2. Eficacitatea managerială se referă la gradul de atingere de către management a obiectivelor organizației ca urmare a utilizării resurselor acesteia. Cu cât o organizație se apropie mai mult de obiectivele sale, se consideră că managementul acesteia este

mai eficace. Dacă se dorește să fie analizată eficiența managerială, se determină gradul în care resursele organizației contribuie la creșterea productivității. Obținerea de avantaj competitiv pe piața viitorului presupune valorificarea noilor factori strategici de succes atât eficiența și eficacitatea managerială, cât și solidaritatea, corectitudinea și evitarea degradării mediului.

În cadrul sistemului cooperatist din țară eficacitatea și eficiența trebuie să fie completate de solidaritate, care presupune reunirea intereselor individuale în vederea creșterii coeziunii în cadrul organizației cooperatiste, dar și reunirea forțelor diferitelor organizații în cadrul acestei asociații de organizații în vederea promovării intereselor acesteia. Solidaritatea este asigurată prin corectitudine, adică prin respectarea drepturilor fiecărui angajat, creșterea siguranței locului de muncă, plata corectă și la timp a salariilor, acordarea concediului de odihnă precum și prin respectarea drepturilor fiecărei organizații partenere.

Ultimul factor strategic, și anume, evitarea degradării mediului în urma activităților economice rămâne și în continuare un argument în folosul eficacității manageriale. Și aici cooperativele au un avantaj competitiv, deoarece prin însuși statutul său sunt întreprinderi responsabile social, având la baza creării așa valori ca auto-ajutorarea, auto-responsabilitatea, echitatea, democrația, egalitatea, solidaritatea etc. Un anumit număr de cooperative (de exemplu, cele din raionul Strășeni, Leova, Orhei, Edineț etc.) investesc în dezvoltarea comunităților din care fac parte. Și chiar dacă eforturile lor nu sunt vizibile la nivel național, acestea aduc un aport semnificativ la dezvoltarea locală și evitarea degradării localităților.

### **Concluzii**

Cunoașterea practicilor antreprenoriale moderne nu este numai în interesul firmelor, care se confruntă cu situații din ce în ce mai complexe, generatoare de tot mai multe schimbări, ci și în interesul societății. Generalizând cele expuse mai sus, menționăm că orice organizație este creată să își desfășoare activitatea în vederea atingerii unui anumit scop. În cazul unei întreprinderi cooperatiste, scopul vizat constă nu doar în obținerea profitului, ci, în primul rând, în satisfacerea necesității consumatorilor, precum și în atingerea unor indicatori de performanță, ce ar permite supraviețuirea întreprinderii.

În cadrul acestui studiu am dus discuții cu mai mulți manageri ai întreprinderilor cooperatiste, care consideră schimbarea a fi esențială pentru succesul organizațiilor cooperatiste, deoarece încurajează continuu salariații să caute domeniile esențiale în care pot fi întreprinse schimbări. Perceperea clară și profundă a nevoii de schimbare de către managerii organizației este indispensabilă procesului schimbării. Perceperea schimbării este importantă, dar nu suficientă și de aceea trebuie susținută de un complex de activități efective din partea managerilor. Respectiv, inițiatorul schimbării, agentul schimbării, obiectul schimbării, tipul acesteia, persoanele influențate de schimbare și evaluarea schimbării reprezintă principalii factori, care trebuie luați în calcul, dacă se dorește gestionarea eficientă a procesului schimbării.

## **Bibliografie:**

1. ANDRONICEANU A. Managementul schimbării: valorificarea potențialului creativ al resurselor umane, editura All Educational, București, 1998, 184 pagini.
2. BURDUȘ, E., ANDRONICEANU A. Managementul schimbării. Editura Economică, București, 2000, 315 pagini.
3. CHIN, R., BENNE, D., General strategies for effecting changes in human systems, p. 22-43, Rinehart & Winston, New York, 1985.
4. CLARKE, Liz Managementul schimbării, Ghid practic privind producerea menținerea și controlul schimbării într-o firmă sau organizație, București, Editura Teora, 2002, 192 pagini.
5. DOBRIN, Cosmin Flexibilitatea în cadrul organizației: aspecte tactice și operaționale, București, Editura ASE, 2005, 296 pagini.
6. LEWIN, K., Field Theory in Social Science, Harper & Row, New York, 1997.
7. MOORHEAD, G., GRIFFIN, R., Organizational Behaviour, Houghton Mifflin, Boston, 1998.
8. NĂSTASE, Marian, Managementul Schimbării, ASE București, 2007, (varianta electronică) 81pagini
9. NICOLESCU, O. Cum să realizăm o tranziție organizațională eficace, Tribuna economică, 2004, nr.47, pag. 63-66.
10. RADU R. Psihologia schimbării, Editura ASE București, 2005, 138 pagini.
11. TANȚĂU A. Fundamente ale schimbării organizaționale, Editura ASE, București, 2005, 167 pagini.
12. <http://www.ica.coop/presidentpage/index.html>

**Recenzenți:** E. Graur, dr., conf. univ.  
R. Lapușin, dr., conf. univ.



## STUDIUL PRIVIND IDENTIFICAREA CERINTELOR DE CALIFICARE PENTRU UNELE CATEGORII DE ANGAJAȚI DIN DOMENIUL COMERȚULUI

*Liliana Budevici-Puiu, dr., conf. univ. (UCCM)*

*Svetlana Muștuc, dr., conf. univ. (UCCM)*

*The system of evaluating the professional competences based on the occupational standards allows verifying the relation between the result of professional formation and the demands of employment. This system, as well, allows validating the competences, regardless of the way they were obtained, in the formal system, independently or at the job. Obtaining a certificate of professional competences in the domain of trade can increase the chances of employment and development in the career in the economic domain.*

**Key words:** requirements for qualification, occupational standards, competences

### **Introducere**

Necesitatea de a asigura funcționarea unui mecanism de cooperare între furnizorii de pregătire profesională și cerințele reale ale pieței forței de muncă a generat apariția pe plan internațional a unei tendințe de adoptare a unor instrumente capabile să îndeplinească acest fapt. Astfel de instrumente, care descriu într-o formă standardizată conținutul unei ocupații / profesii, au denumiri diverse în practica internațională, ca de exemplu: standarde de aptitudini, standarde ocupaționale (România), standarde de competență, profiluri profesionale.

Sistemele de învățământ și de formare profesională trebuie să se adapteze atât la cerințele societății cunoașterii, cât și la nevoile de ridicare a nivelului și calității locurilor de muncă. Ele trebuie să ofere oportunități de învățare și formare profesională, adaptate diverselor grupuri-țintă, aflate în diferite stadii ale vieții lor: tineri, adulți fără un loc de muncă, precum și cei angajați ale căror competențe sunt în pericol de a fi depășite de schimbările rapide intervenite pe piața muncii. Această nouă abordare ar trebui să aibă ca principale componente: dezvoltarea centrelor locale de învățare, promovarea noilor competențe de bază, în special privind tehnologiile de informare și comunicare, creșterea transparenței calificărilor.

Studiul are drept **scop** efectuarea analizei ocupaționale din domeniul comerțului, a standardului ocupațional (conform modelului european constând în descrierea unor profesii sau ocupații din acest sector) în conformitate cu Clasificatorul ocupațiilor din această sferă și în corespundere cu CAEN al Republicii Moldova, precum și identificarea cerințelor de calificare profesională pentru diferite categorii de angajați .



În Republica Moldova Cadrul Național al Calificărilor se află în faza de elaborare. Dezvoltarea și recunoașterea cunoștințelor, abilităților și competenței cetățenilor sunt esențiale pentru dezvoltarea individuală, competitivitate și ocuparea forței de muncă.

Potrivit Legii cu privire la comerțul interior nr. 231 din 2010 art. 13, al. 2 „activitatea de comerț, exceptând cazul micilor comercianți, se exercită de către persoanele fizice (întreprinzători individuali), care au o pregătire profesională obținută ca urmare a instruirii în cadrul unor instituții de profil comercial (economic), autorizate în condițiile legii sau de către persoanele, care și-au certificat competențele în cadrul acelorași instituții, competențe dobândite ca urmare a experienței de muncă”. Astfel, remarcăm că, de fapt, pregătirea profesională necesară angajaților are la bază cunoștințele esențiale acumulate de către aceștia, în principal, prin sistemele de învățământ, completate de cele de formare profesională în instituțiile de profil comercial (economic), ele reprezentând fundamentul pe care se bazează perspectivele de angajare ale individului în sfera comerțului. Educația de bază ar trebui să mențină un echilibru între dobândirea de cunoștințe și dobândirea de competențe, care să le permită angajaților să învețe singuri. Tot acest act normativ prin art.13, al.3 reglementează că „Guvernul va stabili cerințe de calificare pentru diferite categorii de angajați din domeniul comerțului”.

Calificările sunt în mod obișnuit compuse din unități (module) pentru a permite utilizarea unor componente la definirea altor calificări, pentru a facilita evaluarea și recunoașterea competențelor dobândite și pentru determinarea stadiului atins în cadrul formării profesionale. Calificările și unitățile componente trebuie să aibă asociat niveluri corespunzătoare cerințelor ocupaționale. Acestea trebuie să includă rezultate cuantificabile, care să permită o privire de ansamblu asupra exigențelor cărora trebuie să le răspundă cursanții.

Unitățile componente trebuie să fie exprimate prin termeni, care să precizeze cunoștințele și competențele, pe care un absolvent trebuie să le dobândească, precum și ceea ce acesta va fi capabil să facă, pentru a clarifica așteptările din partea acelor unități angajatoare.

În acest context, considerăm esențial că abordarea proiectării curriculumului de pregătire profesională în sfera comerțului trebuie să se facă plecând de la: funcțiile, sarcinile și activitățile caracteristice unei ocupații, determinate în urma analizelor ocupaționale de profil. Cunoștințele și competențele necesare îndeplinirii acestora ar trebui definite pe două dimensiuni: una fiind reprezentată de nivelul de detaliere, respectiv - sector economic, domeniu ocupațional, ocupație, iar cea de-a doua dimensiune putând fi reprezentată de caracterul cunoștințelor și competențelor.

Potrivit dispozițiilor H. G. nr. 952 din 16.12. 2011, prin care se reglementează elaborarea standardelor educaționale aferente pregătirii profesionale a muncitorilor și care au reprezentat drept temei pentru identificarea cerințelor pieței muncii autohtone din sfera comerțului (avute în vedere și în cercetarea noastră), sunt definite o categorie de concepte precum: atribuție, competență, ocupație, profesie, competență-cheie, profil ocupațional, standard ocupațional, unități de competență. Astfel, prin „*standard ocupațional*” se înțelege acel act normativ, care descrie activitățile și sarcinile profesionale specifice profesiilor dintr-un domeniu ocupațional și repererele calitative asociate îndeplinirii cu succes a acestora, în concordanță cu cerințele pieței muncii”, iar „*profilul ocupațional reprezintă*” o descriere a unei profesii (ocupații), ce include atribuții funcționale și sarcini de muncă,

precum și cunoștințe, capacități și deprinderi practice, calități profesionale, utilaje, instrumente și materiale de lucru necesare pentru a realiza cu succes activități specifice ocupației”.

Standardul ocupațional într-un termen mai general se concretizează în „fișa postului” cuprinzând atribuțiile și responsabilitățile, competențele (unitățile de competență) specifice fiecărei meserii sau ocupații. Procesele de formare sau de evaluare a competențelor sunt construite pe baza standardelor ocupaționale internaționale. Unitățile de competență specifice fiecărei ocupații din sectorul comerțului vor putea fi înscrise pe verso-ul certificatului de competențe ori pe suplimentul descriptiv al certificatului de calificare sau absolvire a persoanei ce a urmat un curs de calificare în conformitate cu prevederile legislației în vigoare.

Plecând de la practica internațională, ne-am propus să efectuăm un studiu cu privire la instrumentele de cooperare între entitățile educaționale, care au misiunea principală de forma specialiști într-un domeniu specializat și piața de muncă din sectorul comerțului din Republica Moldova. Astfel, ne propunem stabilirea unor standarde ocupaționale în sectorul de comerț și care vor defini practic conținutul competențelor necesare pentru realizarea eficientă a activităților dintr-o ocupație/profesie din această sferă. Ele asigură eficiența practicilor de recrutare a personalului, realizând legătura dintre domeniul formării profesionale și cerințelor angajatorilor.

Pentru identificarea cerințelor de calificare pentru unele categorii de angajați din domeniul comerțului am procedat la realizarea analizei ocupaționale, al cărui scop principal a fost acela de a colecta informații cu privire la aria ocupațională din sfera comerțului și de a le prezenta într-un format, care să permită realizarea de către organele competente a unor standarde ocupaționale naționale pentru aria ocupațională din acest domeniu.

Analiza ocupațională reprezintă un instrument, care permite elaborarea standardelor ocupaționale și al cărui proces cuprinde:

- a) colectarea informațiilor despre o arie ocupațională;
- b) analizarea și prezentarea informațiilor colectate într-un format, care să faciliteze redactarea modelelor-proiect a standardelor ocupaționale pentru aria ocupațională din cadrul sau sfera respectivă.

Pentru a reuși să colectăm informațiile în scopul propus, am utilizat următoarele **metode**:

- ❖ observația directă și vizite la diferite centre comerciale și instituții de profil comercial (economic);
- ❖ studierea și elaborarea fișelor de post pentru diferite categorii de angajați din acest domeniu;
- ❖ realizarea și aplicarea unor chestionare sociologice;
- ❖ analizarea standardelor internaționale existente din domeniul comerțului (îndeosebi, în România).

Analiza și prezentarea informațiilor colectate într-un format, care să ne faciliteze redactarea modelelor-proiect a standardelor ocupaționale pentru aria ocupațională din domeniul comerțului a presupus definirea și descrierea următoarelor elemente:

- ❖ funcțiile majore și ocupațiilor din sectorul comerț și al stabilirii corespondenței între acestea cu cele din CAE și CORM (Tabelul 1); nivelurile de responsabilitate;
- ❖ activitățile specifice (Tabelul 2).

Tabelul 1

Tabel de corespondență între ocupațiile din sectorul comerț cu cele din CAE (Clasificatorul activităților economice) și CORM (Clasificatorul ocupațiilor din RM)

<b>Titlul de calificare (ocupația de bază)</b>	<b>Nivel calificare</b>	<b>Sectorul comerț Locul de muncă</b>	<b>Cod calificare CAE</b>	<b>Cod CORM</b>
<b><i>DIRECTOR / DIRECTOR ADJUNCT AL CENTRULUI COMERCIAL/ ȘEF DE MAGAZIN</i></b>	<b>1</b>	<b>Centru comercial</b>	<b>23117</b>	<b>1224</b>
<b><i>DIRECTOR COMERCIAL</i></b>	<b>1</b>		<b>20929</b>	<b>1210</b>
<b><i>ȘEF</i></b>	<b>1</b>	<b>Complex comercial</b>	<b>24897</b>	<b>1224</b>
<b><i>CONTABIL-ȘEF</i></b>	<b>1</b>		<b>20678</b>	<b>1231</b>
<b><i>CONTABIL</i></b>	<b>2</b>		<b>20670</b>	<b>2411</b>
<b><i>CASIER</i></b>	<b>2-3</b>	<b>Sală de comerț</b>	<b>11593</b>	<b>5220</b>
<b><i>CONTROLOR CASIER</i></b>	<b>2-4</b>		<b>12189</b>	<b>5220</b>
<b><i>ECONOMIST</i></b>	<b>2</b>		<b>21322</b>	<b>2441</b>
<b><i>ȘEF LABORATOR</i></b>	<b>1</b>		<b>25160</b>	<b>1224</b>
<b><i>ȘEF SECȚIE</i></b>	<b>1</b>		<b>25398</b>	<b>1224</b>
<b><i>DIRECTOR ÎNTRERINDERI MICI (PATRON)</i></b>	<b>1</b>		<b>21024</b>	<b>1314</b>
<b><i>PREȘEDINTE</i></b>	<b>1</b>	<b>Cooperativă</b>	<b>23943</b>	<b>1314</b>
<b><i>VÂNZĂTOR PRODUSE ALIMENTARE</i></b>	<b>2-4</b>		<b>18828</b>	<b>5220</b>
<b><i>VÂNZĂTOR PRODUSE NEALIMENTARE</i></b>	<b>3-5</b>		<b>18830</b>	<b>5220</b>
<b><i>CONTROLOR</i></b>	<b>3</b>	<b>Piață</b>	<b>20694</b>	<b>5230</b>
<b><i>MĂCELAR</i></b>	<b>3</b>	<b>Piață</b>	<b>15045</b>	<b>5230</b>
<b><i>VÂNZĂTOR (CHIOȘCAR)</i></b>	<b>2</b>	<b>Chioșc</b>	<b>11683</b>	<b>5220</b>
<b><i>VÂNZĂTOR AMBULANT</i></b>	<b>-</b>		<b>18827</b>	<b>9111</b>
<b><i>ADMINISTRATOR</i></b>	<b>2</b>	<b>Sală</b>	<b>20030</b>	<b>3431</b>

<i>AGENT</i>	3		20054	3431
<i>COMERCIANT</i>	1		20555	1314
<i>EXPEDITOR</i>	3		21470	3422
<i>EXPERT ECONOMIST ÎN COMERȚ ȘI MARKETING</i>	2		21491	2441
<i>ȘEF</i>	1	Depozit	24921	1226
<i>ȘEF</i>	1	Secție (marketing și vânzare)	25408	1233
<i>ȘEF</i>	1	Serviciul marketing	25542	1233

*Tabelul 2*

*Elemente de analiză ocupațională din sfera comerțului*

Nr./o	Funcțiile majore conform profilului ocupațional	ACTIVITĂȚI SPECIFICE
1.	<i>DIRECTOR/ DIRECTOR ADJUNCT AL CENTRULUI COMERCIAL</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• stabilirea cadrului organizatoric al procesului de muncă la nivelul entității comerciale;</li> <li>• organizarea activității comerciale, amenajarea spațiilor unității de comerț conform cerințelor arhitecturale, sanitare și tehnicii securității;</li> <li>• dotarea cu utilaj tehnologic și comercial, conform standardelor tehnice;</li> <li>• asigurarea condițiilor pentru deservirea calitativă a cumpărătorilor;</li> <li>• asigurarea unității comerciale cu stocuri de mărfuri, conform normativelor și diversificarea sortimentului;</li> <li>• asigurarea, recrutarea și selectarea resurselor umane necesare pentru buna funcționare a centrului comercial;</li> <li>• asigurarea perfecționării și recalificării personalului angajat;</li> <li>• stabilirea unor metode de evaluare și motivare a resurselor umane angajate;</li> <li>• efectuarea unor analize cu privire la rezultatele vânzărilor și stabilirea calității deservirii cumpărătorilor;</li> <li>• gestionarea și evidența corespunzătoare a bunurilor materiale și a mărfurilor;</li> <li>• <b>administrarea sortării, depozitării și pregătirea mărfurilor alimentare și nealimentare pentru distribuție;</b></li> </ul>

- **administrarea ambalajelor și mărfurilor alimentare și nealimentare** asigurarea calității etc.);
- stabilirea misiunii și a obiectivelor, a mijloacelor necesare și strategiilor unității comerciale;
- elaborarea direcțiilor previzibile de evoluție a centrului comercial;
- cuantificarea obiectivelor, a rezultatelor scontate a fi obținute de către centrul comercial;
- planificarea resurselor umane, materiale și financiare necesare unității comerciale și stabilirea modului de utilizare eficientă a acestora);
- antrenarea și coordonarea acțiunilor specifice obiectului de activitate al centrului comercial cu respectarea legislației în vigoare (orientarea personalului angajat în scopul realizării obiectivelor unității comerciale și a sincronizării acestora într-o combinație optimă, astfel încât desfășurarea lor să se realizeze în condiții de eficiență și profitabilitate prin stabilirea corectă a responsabilităților individuale a subordonaților; asigurarea unui sistem bun de comunicații la nivelul centrului comercial;
- eșalonarea rațională a competențelor decizionale pe diferite niveluri ierarhice, în funcție de nivelul și volumul informațiilor; promovarea delegării autorității și a responsabilității etc.);
- monitorizarea verificărilor metrologice a utilajelor, controlul exploatarei corecte de către personalul angajat a utilajelor aflate în proprietatea sau folosința centrului comercial;
- utilizarea rațională a resurselor financiare și materiale ale unității comerciale;
- asigurarea respectării disciplinei de muncă a personalului angajat;
- asigurarea efectuării controlului de către organele competente a unității comerciale și cunoașterea corespunzătoare a procedurii legale, a faptelor ce cad sub incidența celor contravenționale astfel încât ele să poate fi prevenite;
- analiza cauzelor abaterilor și tratarea diferențiată a acestora în funcție de importanța lor;
- efectuarea controlului direct la locul acțiunii;
- evitarea suprapunerii dintre acțiunile de control și cele de evidență).

2.	<b>CONTABIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• analizarea costurilor programelor aprobate;</li> <li>• monitorizarea rezultatelor obținute din activitatea instituției;</li> <li>• înregistrarea cronologică și sistematică a vânzărilor către clienți;</li> <li>• prelucrarea și păstrarea informațiilor cu privire la poziția financiară, performanța financiară și fluxurile de trezorerie, atât pentru cerințele interne ale acestora, cât și în relațiile cu investitorii prezenți și potențiali;</li> <li>• menținerea legăturii cu creditorii financiari și comerciali, clienții, instituțiile publice și alți utilizatori;</li> <li>• inventarierea generală a elementelor de activ și de pasiv deținute la începutul activității, conform legislației în vigoare;</li> <li>• realizarea evidenței retribuiri personalului angajat;</li> <li>• asigurarea funcționării eficiente a compartimentului financiar;</li> <li>• elaborarea direcțiilor previzibile de evoluție a situației financiare și patrimoniale, precum și a excedentului sau a deficitului patrimonial;</li> <li>• cuantificarea obiectivelor, a rezultatelor scontate pentru a fi obținute de către instituție;</li> <li>• planificarea resurselor materiale și financiare necesare entității comerciale și stabilirea modului de utilizare eficientă a acestora;</li> <li>• antrenarea și coordonarea acțiunilor specifice compartimentului financiar, în corespundere cu obiectul de activitate al entității comerciale și cu respectarea legislației în vigoare;</li> <li>• aplicarea și interpretarea corectă a cunoștințelor cu privire la: activitatea specializată în măsurarea, evaluarea, cunoașterea, gestiunea și controlul activelor, datoriilor și capitalurilor proprii; efectuarea <b>calculelor economice</b>; activitatea comercială; tipurile echipamentelor de protecție (halate, costume, bonete, veste, încălțăminte adecvată etc.); metode și tehnici de utilizare a echipamentelor de protecție (analize de laborator; radiografii etc.); riscul de accidentare la executarea diferitelor operațiuni; condițiile de depozitare și exploatare a utilajelor, aparatelor și echipamentelor de lucru;</li> <li>• aplicarea și interpretarea corectă a legislației în vigoare cu privire la: ținerea evidenței contabile; taxe și impozite; prezentarea dărilor de seamă în termen la organele teritoriale fiscale; normele de sănătate și securitate în muncă; legi și normative interne cu privire la specificul activității.</li> </ul>
----	-----------------	---

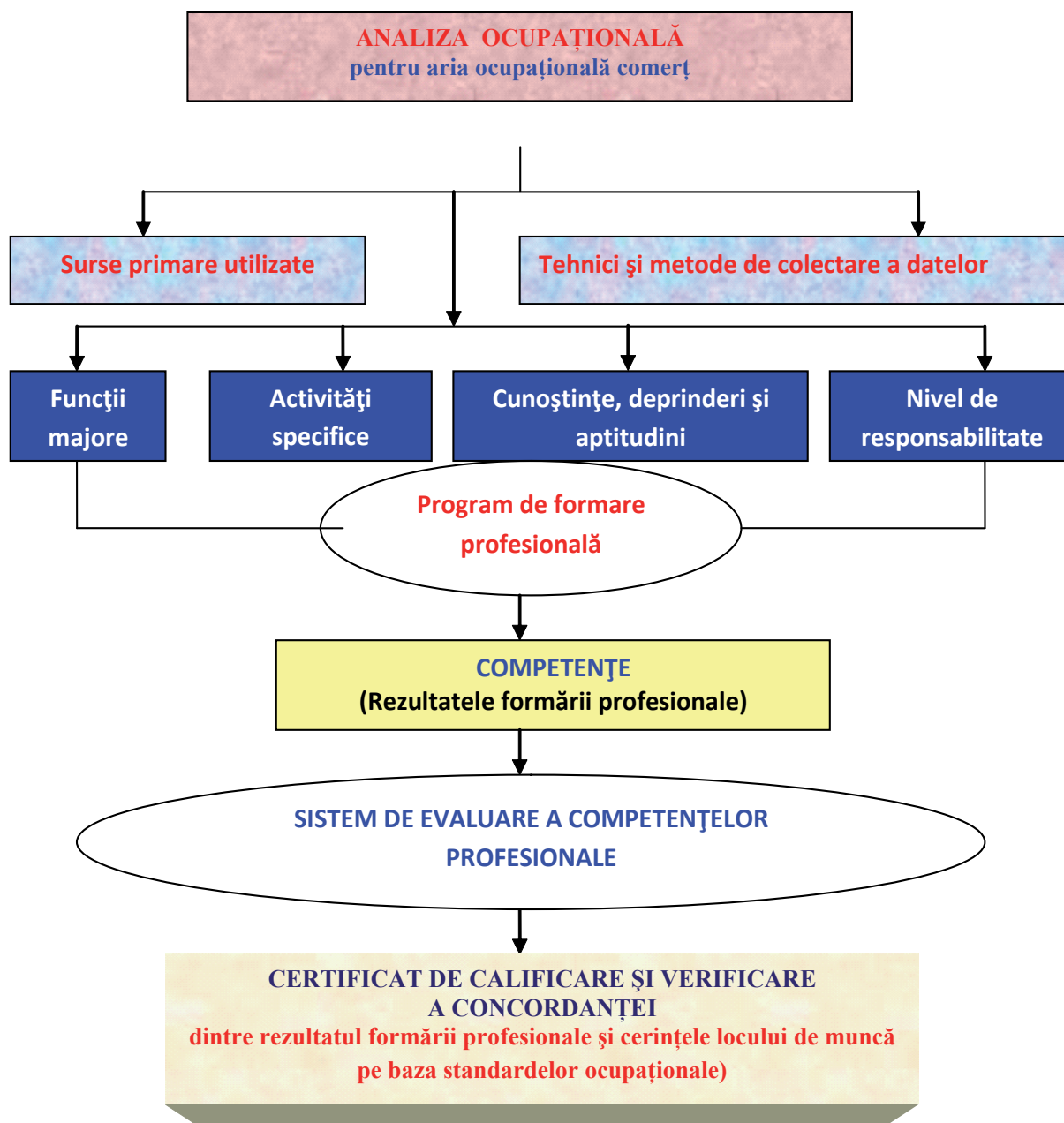
3.	<b>VÂNZĂTOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• expunerea mărfurilor pe rafturi conform standardelor și afișarea prețurilor produselor într-o manieră vizibilă;</li> <li>• asigurarea igienei locului de expunere a mărfurilor și produselor, pentru respectarea normelor igienico-sanitare;</li> <li>• monitorizează cantitatea de marfă expusă;</li> <li>• completează sortimentele epuizate pentru a le scoate din rulare;</li> <li>• prezintă marfa clienților (utilitatea, calitățile, prețul, valabilitatea articolelor etc.), în funcție de cerințele acestora;</li> <li>• asigură asamblarea produselor și testează marfa (dacă este cazul) în prezența clientului;</li> <li>• întocmește documente de evidență privind intrarea / ieșirea mărfurilor din unitate;</li> <li>• la finalizarea programului de lucru, face casa și realizează monetarul încasărilor;</li> <li>• oferă informații clienților privind programul magazinului, oferte, servicii și alte reguli;</li> <li>• orientează clienții în magazin sau îi consiliază în alegerea mărfurilor;</li> <li>• returnează marfa expirată sau alterată ori anunță managerul de magazin;</li> <li>• contribuie permanent la funcționarea eficientă a compartimentului de vânzare a mărfurilor și produselor;</li> <li>• promovează și aplică politicile entității comerciale în relațiile cu clienții;</li> <li>• pregătește documentația pentru vânzarea mărfurilor și a produselor (facturi, chitanțe, certificate de garanție etc.);</li> <li>• întocmește formele de vânzare pentru achitarea la casă sau încasarea banilor;</li> <li>• informează superiorii cu privire la produsele vândute, promoții, prețuri, caracteristici ale produselor, proceduri de securitate, garanție etc.;</li> <li>• antrenează și coordonează acțiunile specifice, în corespundere cu obiectul de activitate al entității comerciale și cu respectarea legislației în vigoare;</li> <li>• coordonează activitățile în strânsă interdependență cu serviciul de clienți, personal și marketing;</li> <li>• cooperează în permanență cu managerul sau administratorul magazinului;</li> <li>• efectuarea controlului și verificarea permanentă a stocurilor de mărfuri și produse;</li> <li>• aplică și interpretează corect a cunoștințele cu privire la: activitatea comercială; tehnica de operare cu casa de marcat; a normelor interne cu privire la achitarea în casă sau încasarea banilor;</li> <li>• aplică și interpretează corect a legislației în vigoare cu privire la: normele interne cu privire la specificul activității; <b>normele cu privire la efectuarea operațiunilor cu numerar</b> regulamentele interne; a normelor privind siguranța publică și securitatea muncii.</li> </ul>
----	-----------------	--



4.	<i>AGENT COMERCIAL</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• administrează și dezvoltă portofoliului de clienți, a furnizorilor autohtoni și străini;</li> <li>• prezintă, promovează și vinde mărfurile, produsele în conformitate cu standardele și politicile comerciale ale unității;</li> <li>• monitorizează realizarea planului de vânzări lunar, trimestrial, anual;</li> <li>• participă la negocieri;</li> <li>• întocmește contractele, monitorizează derularea și finalizarea acestora.</li> <li>• contribuie permanent la funcționarea eficientă a compartimentului de vânzări;</li> <li>• promovează și aplică politicile entității comerciale în relațiile cu clienții;</li> <li>• pregătește documentația pentru derularea și finalizarea vânzării mărfurilor, a livrărilor, ce se impun în acest sens;</li> <li>• stabilește și participă la întâlnirile cu clienții și/sau cu furnizorii;</li> <li>• întocmește documentația premergătoare întâlnirilor cu furnizorii sau potențialii clienți;</li> <li>• redactează rapoartele și procesele verbale după întâlnirile avute în acest sens;</li> <li>• întocmește documentele comerciale;</li> <li>• înregistrează la zi mișcările de stocuri în fișele de magazie și le predă acestora la departamentul contabilitate;</li> <li>• antrenează și coordonează acțiunile specifice, în corespundere cu obiectul de activitate al entității comerciale și cu respectarea legislației în vigoare; calitatea aprovizionării clienților; monitorizarea încasării sumelor datorate de către clienți și a transmiterii documentelor de vânzare; întocmirea documentelor de transport-marfă, conform normativelor; monitorizarea modalităților în care eliberează marfa (doar pe baza documentelor fiscale);</li> <li>• aplică și interpretează corect cunoștințele cu privire la: activitatea comercială; activitatea de aprovizionare, livrare și de transport a mărfurilor și produselor; tehnica de operare cu documentele aferente vânzării mărfurilor și produselor; cunoașterea normelor interne de predare - primire a registrului de casă ;</li> <li>• aplică și interpretează corect legislația în vigoare cu privire la: normele interne, cu privire la specificul activității; <b>normele cu privire la efectuarea operațiunilor cu numerar; a regulamentelor interne.</b></li> </ul>
----	----------------------------	---

În vederea ocupării unor funcții în cadrul entităților europene are loc la Bruxelles testarea candidaților la ocuparea acestora în baza unor principii generale axate pe evaluarea de cel puțin două ori a competențelor-cheie, corespunzătoare fiecărui job și structurate în următoarea componență: capacitatea de a analiza și soluționa probleme; abilitățile de comunicare; capacitatea de a obține calitate și rezultate; abilitățile de formare și dezvoltare; capacitatea de a prioritiza și organiza; flexibilitatea; abilitățile de colaborare și lucru în echipă; abilități de leadership.

Prezentăm în continuare modelul Analizei ocupaționale pentru aria ocupațională din domeniul comerțului, concretizată în etapele de elaborare a cerințelor de calificare (Figura1).



*Fig. 1. Etapele modelului de elaborare a cerințelor de calificare pentru aria ocupațională comerț*

*Cunoștințele* reprezintă colecții de informații relaționale, specifice unui domeniu. Ele sunt rezultatul învățării formale sau non/informale.

*Deprinderile* sunt cunoștințele procedurale, adică blocuri de cunoștințe despre cum să faci o activitate (proceduri, strategii, tehnici), de regulă, cu o anumită unealtă.

*Aptitudinea* reprezintă un set de procese cognitive, psihomotorii sau senzoriale necesare pentru a obține performanțe într-o gamă de activități. Succesul în activitatea respectivă presupune pe lângă aptitudini, un set de cunoștințe dobândite printr-o rută educațională.

Pentru funcțiile urmărite în scopul identificării cerințelor de calificare se impune pentru o etapă viitoare stabilirea proiectului de cunoștințe, deprinderi și aptitudini necesare specialiștilor din domeniul comerțului, care ar trebui să se reflecte în dobândirea unui concept de bază al acestora.

Rezultatele cercetării efectuate s-au concretizat în:

- ❖ prezentarea unor elemente specifice analizei ocupaționale din sfera comerțului și a unor funcții concrete;
- ❖ elaborarea fișelor de post (activitățile specifice și nivelul de responsabilitate) pentru aceste ocupații din domeniul comerțului;
- ❖ stabilirea unităților de competență (competență-cheie, generale și specifice pentru unele ocupații/profesii);
- ❖ elaborarea modelului cu privire la cerințele de calificare pentru categoriile de salariați din cadrul analizei ocupaționale, realizate în domeniul comerțului.

Concluzionând, putem afirma că în prezent domeniul de formare profesională al comerțului este orientat spre pregătirea cadrelor de tip nou, eficiente, deschise spre noi experiențe, formarea de competențe profesionale în domeniul economic, cultivarea valorilor moral-spirituale, general-umane și naționale. Astfel, va fi posibilă corelarea cadrelor de calificări ale sistemelor la nivel național și sectorial, ceea ce va facilita transferul în recunoașterea calificărilor cetățenilor din domeniul comerțului, asigurarea tuturor cetățenilor cu noi posibilități de a-și îmbunătăți nivelul cunoștințelor, aptitudinilor și competențelor, de a se adapta noilor cerințe și de a găsi locuri de muncă noi și mai bune, prin combinarea instrumentelor deja existente la nivel național și european.

Specialiștii formați în domeniul comerțului, indiferent de locul unde-și exercită profesia, trebuie să aibă cunoștințe specifice și tehnice de nivel universitar în profilul comercial sau economic. Indiferent de instituția educațională, formarea inițială trebuie să-i doteze pe specialiști cu acele cunoștințe referitoare la însuși obiectul, pe care se bazează această educație. Nu este vorba numai de a se considera ca simplu fapt de a ști să practici o activitate de cunoștințe științifică, ci de a constitui această activitate ca obiect de cunoaștere științifică și de a o îmbina cu investigația științifică a procesului, prin care poate fi transmisă această activitate.

**Lucrarea** de față reprezintă unele rezultate ale cercetărilor ce se desfășoară în cadrul proiectului instituțional de cercetare științifică fundamentală și aplicativă „Fundamentarea modernizării comerțului și cooperăției de consum din perspectiva implicațiilor acestora asupra dezvoltării social-economice durabile și protecției consumatorilor”(cifra proiectului 1.817.08.85A).

**Bibliografie:**

1. Hotărârea Guvernului cu privire la modul de elaborare a standardelor ocupaționale pentru profesiile muncitorești nr. 952 din 16.12.2011, Monitorul Oficial nr.227-232/1039 din 23.12.2011.
2. Cadrul European al Calificărilor în perspectiva învățării pe tot parcursul vieții.
3. Cadrul Național al Calificărilor (Republica Moldova).
4. Autoritatea Națională pentru calificări (CNFPA) România. Metodologia de analiză ocupațională, 2006.
5. Legea cu privire la comerțul interior nr. 231 din 2010.
6. Clasificatorul ocupațiilor din Republica Moldova.
7. Clasificatorul activităților economice din Republica Moldova.

**Recenzenți:** L. Dandara, dr., conf. univ.  
F. Pitușcan, dr., conf. univ.

## ECONOMIA TENEBRĂ ȘI FORMELE EI DE MANIFESTARE ÎN PLAN INTERNAȚIONAL ȘI NAȚIONAL

*Simion Moraru, dr., conf.univ. (UCCM)*

*Victoria Trofimov, dr., conf. univ. (UCCM)*

*Dorin Șveț, magistrul (UCCM)*

*The underground economy or black market is a market consisting of all economic affairs, commerce on which applicable taxes and/or regulations of economic and trade are being avoided. The term is also known as the underdog, shadow, black economy.*

*The main aim of the article is to investigate the principles, the structure of the shadow economy in the Republic of Moldova and the forms of its manifestation.*

*The actuality of subject of investigation has been grounded because it becomes progressively, increased.*

*The authors try to investigate the principles of the shadow economy its kinds, the causes of its appearance, the scale of underground economy in the Republic of Moldova and struggle with it.*

***Key words:** shadow economy, tax evasion, offshore companies, tax fraud, tax heaven, companies and banks phantoms, illicit traffic, smuggling.*

Oamenii au căutat, de sute de ani, să eludeze plata impozitelor și a taxelor și să-și plaseze în condiții de siguranță veniturile obținute pe căi mai mult sau mai puțin legale. Printre investitorii paradisurilor fiscale se numara și piraiții ce acționau în zona Oceanului Atlantic, în sec. al XVII-lea, și care aveau identificate localități, locuri și chiar cămătăari, unde depozitau comorile sau averile rezultate din jefuirea navelor comerciale. În Grecia antică pentru a se evita un impozit de 2% perceput de cetate asupra importurilor și exporturilor, insulele din vecinătatea Atenei erau utilizate de comercianți pentru stocarea mărfurilor, care erau apoi introduse prin contrabandă în cetate.<sup>1</sup> **În perioada** de înflorire a **Imperiului Roman**, insula grecească Delos era folosită de romanii înstăriți pentru a evita în mod legal plata de dări, impozite și alte taxe. **Sunt țări ca Andorra, Insulele Bermude, Cayman, jurisdicția Monaco, care nu au perceput niciodată impozit pe profit.** Începând cu **anii 1920**, companiile americane, britanice și scandinave au utilizat Panama și Liberia pentru a-și înmatricula vasele. În condițiile schimbării “rezidenței” și “domiciliului”, firmele reușeau să evite impozitul pe profitul activității lor, precum și reținerea la sursă a dividendelor plătite către eventualii acționari nerezidenți. **Din acel moment, offshore-ul a devenit din ce în ce mai**

<sup>1</sup> Gordon Richard: *The Gordon Report – Tax Havens and Their Use by United States Tax Payers – An Overview*, 1981, disponibil la <http://www.charitablesystems.com/C/C1-a1-GR02.html>

**important. Cetățenii acestor state “se relaxau fiscal” ,protejându-și activele prin înființarea de trusturi offshore în Bahamas și Channel Islands, iar companiile multinaționale prin înmatricularea companii de asigurări captive în țări ca Bermuda și Cayman Island. După 1948, facilitățile fiscale au incitat companiile multinaționale la crearea unei vaste rețele de subsidiare fictive.**

**Anii ‘60-70** au dus la o creștere accentuată a paradisurilor fiscale și bancare, denumite zone offshor. Prin termenul de “offshore”<sup>2</sup> limbajul de specialitate britanic desemnează teritoriul situat dincolo de țarm. În jargonul economic american, prin offshore sunt denumite activitățile economice și firmele care își desfășoară activitatea în afara teritoriului național al statului în care acestea sunt rezidenți. Termenul englezesc “offshore” înseamnă o “activitate desfășurată în exterior, efectuată în afara legilor țării din care provine investitorul”. Altfel spus, o zonă offshore reprezintă spațiul restrâns pe teritoriul unui stat, amplasat în cadrul unui port, aeroport, unde taxele vamale asupra mărfurilor intrate și destinate reexporturilor sunt suspendate și se autorizează realizarea unor operațiuni comerciale, industrial-bancare și de asigurare.

Teoretic, companiile offshore se pot înființa oriunde în lume, dar nu peste tot se pot obține și avantaje fiscale, pentru că o firmă nu va fi scutită de impozit datorită faptului că este o firmă offshore, ci pentru că este un offshore înregistrat într-un paradis fiscal.

**Scopul** urmărit la înființarea unei companii offshore este, în principal, *minimizarea taxării și reducerea poverii fiscale*, dar prin intermediul unei companii offshore se realizează și un management mai performant al riscului, cât și o importantă reducere a costurilor. Companiile offshore pe lângă regimul de impozitare lejer beneficiază și de mult dorita și apreciată *confidențialitate* în fața unui control valutar, având *protecție* împotriva intervenției guvernamentale și a schimbărilor politice exterioare.

Schemele offshore constau în stabilirea și domicilierea unei entități juridice (corporație, holding, fundație) prin intermediul căreia se derulează afacerile cu alte entități economice din afara statului respectiv. Aceste entități sunt denumite generic “firme offshore” și oferă scutire de la plata impozitelor pentru profit, creșterile de capital, dividende, dobânzi etc.

În prezent, **în lume există peste 40 de jurisdicții care-s declarate paradis fiscal**, (după alți autori numărul acestora ajunge la 70), printre cele mai renumite sunt:

- în ***Europa***: Irlanda, Insula Man, Jersey, Cipru, Liechtenstein, Elveția, Portugalia, Alderney, Guernsey, Gibraltar;
- în ***zona Pacificului***: Noua Zeelandă, Hong Kong, Vanuatu, Singapore, Malaezia, Samoa de Vest, Nauru, Insulele Cook;
- în ***zona Caraibelor***: Bahamas, Bermude, Insulele Cayman, Antigua și Barbuda, Belize, Costa Rica, Panama, Turks și Caicos, Insulele Britanice Virgine, Aruba, Barbados, Antilele Olandeze, Montserrat, ;
- în ***Africa și Oceanul Indian***: Liberia, Insulele Marshall, Mauritius;
- în ***SUA***: Delaware, Wyoming, New York, Nevada, Utah;

<sup>2</sup> Potrivit dicționarului anual al revistei “The Economist”, companiile offshore sunt firme înregistrate în anumite țări sau jurisdicții care au o legislație fiscală fie fără impozite, fie cu impozite foarte scăzute atât timp cât societatea nu desfășoară activități pe teritoriul țării unde sunt înregistrate

Se impune așa-zisul fenomen al “delocalizării fiscale”, adică transferul sediului unei companii, nu și al activității pentru a beneficia de avantajele oferite de paradisurile fiscale.

**Raportul Gordon, comandat de fiscul american, relevă faptul că depozitele financiare efectuate în paradisuri fiscale au crescut de la 11 miliarde de dolari (în 1968) la 385 miliarde de dolari (în 1978), depășind rata creșterii economiei mondiale.<sup>3</sup>**

**Unii economiști americani afirmă că acum 20 de ani cifra de afaceri a paradisurilor fiscale reprezenta 5% din economia mondială, iar acum ea reprezintă 50%. Depozitele străine ale Japoniei, SUA și Franței reprezintă împreună mai puțin decât depozitele a 6 centre offshore.**

Companii de renume mondial operează în asemenea centre: IBM, American Air Lines în Bermude, CNN în Cipru etc. Serviciile de consultanță în domeniul tranzacțiilor prin intermediul companiilor offshore sunt asigurate chiar de marile instituții financiare de prestigiu: Citibank, Royal Bank of Canada, Uayds Bank etc.<sup>4</sup>

O latură importantă a economiei subterane o constituie fenomenul evaziunii fiscale, care este definită drept sustragerea prin orice mijloc, în întregime sau în parte, de la plata impozitelor, taxelor și a altor sume datorate bugetului de stas, bugetelor locale, bugetului asigurărilor sociale de stat și fondurilor speciale extrabugetare de către persoanele fizice și persoanele juridice naționale sau străine, denumite contribuabili.

Totuși, o recunoaștere unanimă prezentată se referă la faptul că ne confruntăm cu o amploare a evaziunii fiscale, reflectată în numărul cazurilor descoperite, precum și-n extinderea spectrului fenomenelor și modalităților de sustragere de către contribuabili de la plata obligațiilor față de stat. Situația de fapt poate fi explicată, pe de-o parte, prin atitudinea deliberată a contribuabililor de a eluda sau încălca legea, dar și prin necunoașterea și ignorarea legislației fiscale. La cele prezentate se adaugă și faptul că, datorită diversificării legislației fiscale, a valabilității acestora pe perioade limitate de timp, a deselor schimbări survenite și mărimi continue a numărului impozitelor directe și indirecte, a taxelor percepute de organele centrale și fiscale centrale și locale etc., în multiple cazuri de evaziune fiscală, contribuabilii motivează abaterile săvârșite prin necunoașterea legislației în domeniu.

Pentru Republica Moldova se impune necesitatea schimbării mentalității contribuabililor, legată de obligația prevăzută de Constituție, ca aceștia să contribuie prin impozite și taxe la acoperirea cheltuielilor publice. Obligațiile de ordin fiscal sunt percepute de agenții economici ca un sacrificiu material și nu ca o datorie față de comunitate.

Astfel, evaziunea fiscală este un act de intenție, parțial sau integral realizat de către contribuabili, de a se sustrage de la plata impozitelor și duce întotdeauna la o diminuare a veniturilor statului.

Dicționarul Oxford definește evaziunea fiscală ca fiind minimizarea obligațiilor fiscale în mod legal și prin mijloace de dezvăluire deplină față de autoritățile fiscale; aranjamentul afacerilor financiare în scopul reducerii obligațiilor, în cadrul legii.

<sup>3</sup> Gordon Richard: *The Gordon Report – Tax Havens and Their Use by United States Tax Payers – An Overview*, 1981, disponibil la <http://www.charitablestystems.com/C/C1-a1-GR02.html>

<sup>4</sup> Kiss L. Gyorgy, Varadi Laszlo, David Jonathan Cooper: *Planificarea fiscală*, Ed. Napoca Star, Cluj–Napoca, 2000, pag. 31



Conform legislației românești de combatere a fenomenului, evaziunea fiscală reprezintă sustragerea prin orice mijloace, în întregime sau în parte, de la plata impozitelor, taxelor și a altor sume datorate bugetului de stat, bugetelor locale, bugetului asigurărilor sociale de stat și fondurilor speciale extrabugetare de către persoanele fizice și persoanele juridice indiferent de proveniență, autohtonă sau straină. În lucrarea sa “Evaziunea fiscală și impactul acesteia asupra echității fiscale”, savantul român, Vasile Bîrle abordează fenomenul sub aspectul combaterii juridice, care nu este efectivă de fiecare dată din diferite cauze. Astfel, evaziunea fiscală a avut întotdeauna un caracter de intenționalitate, pentru că, dorința fiecărui contribuabil este aceea de a-și păstra o parte cât mai mare din venit sau să-și „protejeze” materia impozabilă din „calea” impozitării. Demonstrarea intenției de sustragere este o „cerință” de ordin juridic, adesea invocată în contenciosul administrativ, valorificată cu succes de juriștii care-i apără pe evaziioniștii depistați că s-au sustras de la plata impozitelor. Însă, acest fapt nu înseamnă că sustragerea nu este făcută cu intenție de către contribuabili. Caracteristica de intenționalitate, deocamdată, reprezintă una din multitudinea de „portite”, prin care scapă de pedeapsă evaziioniștii.

Din punct de vedere al sursei de generare, evaziunea fiscală e rezultanta logică a defectelor și inadvertențelor unei legislații imperfecte, a metodelor defectuoase de aplicare, precum și a unei neprevăderi și nepriceperi a legiutorului a cărui fiscalitate excesivă e tot atât de vinovată ca și cei care sunt provocați prin aceasta la evaziune.

Abordările evaziunii fiscale în legislația Republicii Moldova este parțială și indefinită.

În legea Codului Fiscal noțiunea de evaziune fiscală, planificare fiscală nu sunt introduse. Este discutată doar noțiunea de examinare a încălcării fiscale.

În Legea Codul Penal, în art. 244 al Codului Penal, evaziunea fiscală nu se interpretează direct, dar se prevăd pentru persoane juridice unele amenzi sau dreptul de a exercita o anumită activitate sau închisoare în cazul în care în documentele contabile, fiscale sau financiare au fost introduse date vădit denaturate privind veniturile sau cheltuielile, ori prin tănuirea altor obiecte impozabile. Noțiunea „fraudă fiscală” nu este prevăzută, nu este specificat nici cazul paradisurilor fiscale.

În Legea cu privire la prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului există noțiunea băncii fictive, din care se poate face legătura cu evaziunea fiscală. Noțiunile „evaziunea fiscală și fraudă fiscală” nu sunt specificate în paradisurile fiscale.

Estimând aceste interpretări legislative, concluzionăm că ele nu dau agențiilor economice explicații clare ale noțiunii de evaziune fiscală, necesare pentru determinarea comportamentului fiscal, provoacă conflicte de interese între contribuabil și stat, conduce la încălcarea drepturilor contribuabililor și la diminuarea eficacității activității organelor de control fiscal. În vederea evitării acestor situații și pentru a depăși confuzia dintre evaziunea fiscală legală și cea ilegală, este necesar de a include definiția de evaziune fiscală în Codul Fiscal al Republicii Moldova.

Analiza critică a actualului sistem fiscal scoate în evidență că manifestarea pe scară largă a evaziunii fiscale în economia moldovenească în conformitate cu opinia unor specialiști în domeniul evaziunii fiscale a fost determinată, în principal, de următorii factori:

1. mărirea prelevării fiscale și gradului de fiscalitate;
2. politica sancțiunilor fiscale;

3. nivelul de organizare și pregătire a aparatului fiscal;
4. existența unui cadru legislativ necorelat și confuz și a unui mecanism fiscal ne-adecvat cerințelor unui sistem fiscal integrat.<sup>5</sup>

Printre cele mai frecvente forme de evaziune fiscală întâlnite în practica controlului fiscal, putem enunța:

- a) vânzări nedeclarate sunt considerate vânzările de bunuri sau prestațiile de servicii care se fac fără emiterea documentelor corespunzătoare și nu se înregistrează în contabilitate;
- b) omiterea înregistrării agentului economic reprezintă o societate comercială, care nu e înregistrată ca plătitor de taxe și impozite și deci nu-și achită obligațiile către stat;
- c) erori de neînregistrare cu frecvență sau valoare mare, probând astfel caracterul sistematic al sustragerilor de la plata datoriilor;
- d) manipularea eronotă cu date ca : omiteri de la însumarea unor pagini, raportare greșită etc.;
- e) cereri de rambursare nejustificate;
- f) lichidarea companiei și reînființarea sub o altă denumire;
- g) înființarea unor companii fantomă, nedeclarate la organele fiscale etc.

În baza prevederilor, **contribuabilii sunt obligați** să evedențieze veniturile și cheltuielile efectuate din activitatea desfășurată, să declare cu sinceritate veniturile realizate, bunurile mobile și imobile aflate în proprietate sau deținute cu orice titlu legal, precum și alte valori, care generează titluri de creanțe fiscale. Organele de abilitate de a efectua control financiar-fiscal **au dreptul de a verifica** contribuabilii cum respectă aceștia dispozițiile legale de organizare și desfășurare a activității economice producătoare de venituri impozabile sau bunurilor supuse impozitelor și taxelor. La rândul lor, contribuabilii **au obligația de a permite efectuare controlului** și de a pune la dispoziția organelor abilitate toate documentele contabile etc. În ceea ce privește **efectele** evaziunii fiscale, aceasta se răsfrânge direct asupra veniturilor fiscale, generând distorsiuni în mecanismul pieței și poate contribui la mărirea lor datorate „accesului” și „înclinației” diferite la evaziunea fiscală din partea contribuabililor. Având în vedere efectele evaziunii fiscale, este necesar ca statul să intervină permanent utilizând pârghiile ce le are la îndemână cu scopul de a limita la minim fenomenul de evaziune fiscală.

Statul urmărește, de fapt, un singur scop:

- 1) care este menit de a stimula formarea capitalului. Din păcate, concomitent cu acest scop de bază își face apariția și unul *negativ*, care se regăsește în sprijinirea unor grupuri de interese, de multe ori de tip mafiot, cu tot spectrul de consecințe.

Din cele prezentate mai sus, putem desprinde rolul evaziunii fiscale ca element, dorit sau nu, al politicii fiscale, decurgând din cel al fiscalității, în general.

În acest context, Milton Friedman<sup>6</sup>, făcând referiri la unele măsuri luate de guvernul american în vederea modificării repartizării veniturilor, demonstrează că efectul cotelor înalte și puternic

---

<sup>5</sup> Scarlat Ion, Vilaia Dan – „Control financiar bancar și expertiză contabilă”, Editura Pământul 1997

<sup>6</sup> M. Friedman „Capitalism și libertate”, Editura Enciclopedică, București 1995

progresive au dispărut, cauza fiind că ele au stimulat apariția prevederilor legale și a altora ce sprijină evaziunea fiscală. așa-numitele porțițe legale, ce permit reducerea procentuală a cotelor de impozit.

**Așadar, concluzia care se desprinde ar fi că ocolirea impozitării ar fi semnificativă pentru o economie prosperă. Dacă lucrurile ar fi stat așa, câștigul a fost obținut cu prețul unei mari risipe de resurse și prin introducerea unei inechități larg răspândite.**

În ceea ce privește fraudă, nu se știe care sunt efectele ei, făcându-se speculații cum că fraudă ar putea fi șansa sistemelor fiscale pentru ca ele să devină viabile. Unii cercetători consideră fraudă un comportament antidemocratic, cu care trebuie de luptat.

Evaziunea fiscală, la rândul ei, crează o serie de contradicții într-un sistem democratic, în viața economico-socială (între nevoia generală de resurse financiare din impozite și sustragerea ilegală de la plata acestora, între contribuabilii care înțeleg să-și plătească impozitele și cei care urmăresc neplata acestora, ceea ce duce la mărirea contribuției dintâi la acoperirea nevoilor generale și conduce la mărirea ecartului dintre veniturile disponibile ale primilor și celor din urmă ș.a.

Concluzia care se profilează ar fi că-n interesul democrației este nevoie de dus o luptă permanentă și intresigentă privind combaterea și/sau prevenirea evaziunii fiscale. De aceea, apare permanența tentație de împotrivire prin forma „confiscării” unei părți din veniturile obținute în mod ilicit.

Motivele sustragerii contribuabililor de la plata impozitelor sunt de ordin psihologic. Omul este conștient că viața este destul de scurtă, în special viața activă. Iată de ce el nu poate renunța cu ușurință la diverse bunuri, inclusiv la cele financiare.

Această eludare a banilor, explică de ce marile evaziuni fiscale sunt înfăptuite tocmai de cei cu patrimoniul personal mare, care găsesc diverse căi pentru a-și mări patrimoniul prin evaziune, expunându-se unor riscuri mari. Dincolo de ilegalitatea acestui fenomen și de consecințele pe care le implică în planul politicii evaziunii fiscale, ca acțiune a individului, evaziunea fiscală nu este lipsită de raționalitate. Multe din dificultățile cu care se confruntă oamenii pornesc de la relația utilitate (plăcere) – cost. Individul, persoana privată, își dorește să obțină maximum de utilitate cu un minim de cheltuieli, pe de-o parte, iar pe de altă parte, persoana publică dorește să obțină un maxim de utilitate, dar dacă este posibil fără nici un cost, în speță, fără a plăti impozite.

Lucrarea lui Gary Becker numită „Comportamentul uman - o abordare economică” le-a sugerat specialiștilor o abordare a fenomenului de evaziune fiscală prin prisma comportamentului uman. Economistul american face o analiză a evaziunii fiscale drept „componentă a crimei economice” constatîndspunând că ea este una din „marile industrii” tocmai prin nivelul pe care le atinge și a numărului autorilor implicați. O dată cu creșterea rapidă a taxelor, se înregistrează o escaladare considerabilă a fenomenului de evaziune fiscală.

Deși autorul folosește termenul de crimă, el declară că analiza intenționează să fie suficient de generală pentru a acoperii toate contravențiile, nu numai crimele – cum sunt omorul, jaful sau ultragiul fizic, care ocupă atâtea spații în paginile ziarelor – dar și evaziunea fiscală așa-calificată ca o crimă a „gulerele albe”, comerțul ilicit și alte contravenții.”

Gary Becker, reușește să puncteze un tablou al costurilor economice ale crimelor efectuate în S.U.A. din 1965, (vezi tabelul nr.1).

Tabelul nr.1 Costurile economice ale crimelor

Tipul crimei	Costuri (milioane U.S.D.)
Crime împotriva persoanelor	815
Crime împotriva proprietății	3.932
Bunuri și servicii ilegale	8.075
Alte crime	2.046
<b>TOTAL</b>	<b>14.852</b>
Cheltuieli de stat cu poliția, procuratura și tribunale	3.178
Corecții	1.034
Unele cheltuieli ale persoanelor particulare pentru combaterea crimelor	1.910
<b>TOTAL Costuri</b>	<b>20.098</b>

Conform tabelului nr.1, costurile totale stabilite au fost de 20 miliarde de U.S.D. Estimarea costului crimelor la cifra 15 miliarde U.S.D. poate reprezenta doar jumătate din pierderea netă a societății, nu numai din cauză că sunt omise costurile multor crime ale „gulerelor albe” (în special fraudă), dar și pentru că sunt omise mare parte din pierderi chiar și pentru crimele enumerate, estimează autorul.

Evaziunea fiscală, care este o parte integrantă și de asemenea importantă a crimei, este una din marile industrii ale acesteia prin proporția veniturilor pe care la atinge și a numărului de autori implicații. O dată cu creșterea rapidă a taxelor și cu alte legiferări, au crescut se pare mult mai repede evaziunea fiscală și alte tipuri de delictе ale „gulerelor albe” decât crimele. O dovadă indirectă a creșterii numărului de crime este creșterea mare a banilor lichizi aflați în circulație. Metoda folosită în această analiză de Gary Becker, care privește evaziunea fiscală ca pe o crimă, măsoară pierderea socială din astfel de infracțiuni și determină acele cheltuieli de resurse și pedepse, care minimizează această pierdere.<sup>7</sup>

**Impactul evaziunii fiscale asupra economiei și societății** este direct, dat fiind că într-o economie de piață impozitele reprezintă una din sursele importante de constituire a veniturilor bugetului și, în același timp, o pîrghie destul de eficientă, prin intermediul căreia statul poate stimula dezvoltarea și desfășurarea activității economice (inclusiv poate orienta și modela comportamentul investițional al agenților economici). La rîndul său, un buget care dispune de venituri suficiente devine un mijloc eficient în asigurarea echilibrului general-economic, precum și un mijloc de corectare a conjuncturii economice (promovarea de măsuri cu efecte inflaționiste – cum ar fi majorarea cheltuielilor publice pentru stimularea investițiilor și crearea noilor locuri de muncă sau a măsurilor cu efect deflaționist – de exemplu, cele privind reducerea impozitelor).

Evaziunea fiscală reprezintă o faptă gravă, cu caracter social, deoarece implică micșorarea fondurilor ce constituie venituri ale bugetului, și statul nu-și poate îndeplini corespunzător sarcinile

<sup>7</sup> Garz Becker – „Comportamentul uman – o abordare economică”, Ed. All, București 1994

ce-i revin în domeniile social-economic și social-cultural (acordarea de subvenții, compensații și indemnizații, facilități fiscale). Pe de altă parte, direct sau indirect, contribuabilul care a săvârșit evaziunea, mai degrabă sau mai târziu, va avea și el de suferit. Așadar, insuficiența în rezultatul evaziunii fiscale a mijloacelor bugetare necesare pentru promovarea unor programe guvernamentale de interes general sau local (privind sprijinul unor categorii sociale defavorizate, privind acordarea avantajelor fiscale și a ajutorului financiar direct altor categorii care au nevoie de sprijinul financiar al statului) poate avea ca efect consecințe sociale destul de grave, cum ar fi: diminuarea standardului de viață al categoriilor sociale, care sînt private de ajutorul statului, diminuarea standardelor privind gradul de educație și sănătate a populației sau chiar poate cauza acțiuni de protest și grave tulburări și din partea populației.

După cum am menționat anterior, existența fenomenului de evaziune fiscală în mod obligatoriu duce la diminuarea volumului veniturilor statului și, în rezultatul lipsei acute de fonduri financiare pentru îndeplinirea sarcinilor puse, statul nu are o altă cale decît să aplice unica măsură eficientă și cu efect imediat – majorarea cotelor impozitelor și taxelor existente sau chiar instituirea unor noi impozite și taxe. Această măsură duce la creșterea presiunii (poverii) fiscale și, ca urmare firească, o creștere a rezistenței (opunerii) la impozitare și, evident, a fenomenului de evaziune fiscală. Adică se crează un „cerc vicios”, din care se poate ieși doar dacă se reduce semnificativ fenomenul evaziunii fiscale, iar în consecință se va reduce volumul de venituri, ce se sustrag de la buget. Odată ce se produce aceasta, se mărește volumul veniturilor la buget, necesitățile statului și societății sunt satisfăcute și chiar se poate purcede la reducerea cotelor de impunere.

**Pe lînga aceste efecte negative cu caracter economic și social, apar și efecte cu caracter politic, orice campanie electorală, care are loc, în mod obligatoriu, va pune ca sarcină, lupta cu corupția, cu economia tenebră, asigurarea principiului supremației legii.** Ținînd cont de faptul că aceeași contribuabili (persoanele juridice tot sînt formate de cetățeni) sînt în același timp și alegători, este foarte ușor de dedus care vor fi rezultatele alegerilor pentru formațiunile politice, care au fost la guvernare și n-au întreprins nimic esențial pentru înlăturarea fenomenelor negative, care afectează echitatea contribuabililor. Altfel spus, ponderea majorată a fenomenului evaziunii fiscale poate avea o influență esențială asupra evoluției sistemului politic.

Este important de subliniat faptul că în contextul actual, în R. Moldova, evaziunea fiscală reprezintă principalul impediment pentru progresul economic și cel social, pentru formarea unei societăți și a unui sistem funcțional, bazat, în primul rînd, pe echitate. Acest fenomen, înrădăcinat în economia noastră, este cauza “tuturor relelor”, și anume: R. Moldova este una dintre cele mai sărace țări din Europa, imposibilitatea statului de a acorda salarii și pensii decente, inaccesibilitatea persoanelor defavorizate la condiții normale de studii și de asistență medicală și socială. Ajungem la concluzia că, din cauza evaziunilor fiscale populația săracă sărăcește și mai tare, iar natura bogată se îmbogățește și mai mult pe seama celor săraci.

În general, există două tipuri de evaziuni: evaziunea licită și evaziunea ilicită, fapt care se datorează lacunelor din legislație. Astfel, părerea specialiștilor, din cadrul instituțiilor cu atribuții de combatere a evaziunii fiscale, este că dezvoltarea numeroaselor metode de sustragere de la plata obligațiilor fiscale, cunoaște două categorii:

a) persoanele care exploatează insuficiențele actelor normative din domeniu. Aceștia ocolesc special/premeditat legea, recurgând la o combinație sofisticată, neprevăzută de lege;

b) persoanele care utilizează procedee ilicite. Aceștia practică o evaziune fiscală frauduloasă (ilicită).

Evaziunea fiscală ilicită este o acțiune conștientă (intenționată) a contribuabilului, ce încalcă o prescripție legală, cu scopul de a nu plăti obligațiile fiscale cuvenite. În acest scop, se recurge la diminuarea obiectului impozabil sau la folosirea altor căi de sustragere. Evaziunea fiscală legală este posibilă, deoarece legislația din domeniu omite unele aspecte ale masei impozabile, spre exemplu, fiecare cetățean contribuie cu impozite în funcție de veniturile obținute, ori precizările actului normativ în scopul identificării întregii mase impozabile creează, în mod implicit, o limită a veniturilor lăsând în afara impozitării unele venituri, poate considerate de legiuitor ne semnificative. Astfel de venituri pot fi realizate de către contribuabili din mai multe surse, cum ar fi loturi mici de teren dispersate în mai multe zone, pentru care se plătește numai impozit pe teren agricol, nu și impozit pe veniturile realizate de pe terenul agricol prin vânzarea produselor). Evaziunea fiscală frauduloasă sau ilicită constă în ascunderea ilegală, totală sau parțială, a materiei impozabile de către contribuabili, în scopul reducerii sau eliminării obligațiilor fiscale ce le revin, iar atunci când prin volumul impozitului sustras de la plată reprezintă un fenomen social cu implicații asupra finanțării cheltuielilor publice, evaziunea fiscală ilicită este infracțiune.

Frauda fiscală se manifestă sub diverse forme:

1. Frauda fiscală artizanală, care se impune prin amplexarea sustragerilor de la plata impozitelor. În atare situații, făptuitorul acționează singur sau, cel mult, în forme clasice de participare penală, sfera acestor participanți mărginindu-se la nivelul salariaților din firmă, familie, prieteni, parteneri de afacere. Frauda artizanală este un fenomen destul de frecvent întâlnit, demarând de la o banală diminuare a prețului real de vânzare a unui imobil, până la omiterea înregistrării veniturilor în contabilitate sau majorarea cheltuielilor deductibile.

2. Frauda fiscală industrială, implică mai multe persoane fizice și/sau juridice, pentru realizarea, de regulă, de profituri foarte mari, prin sustragerea, în mod fraudulos, de la plata impozitelor. Indiferent de locul ocupat pe scara socială, contribuabilul evazionist folosește cele mai diverse tehnici. Multitudinea de impozite și taxe pe care trebuie să le achite contribuabilul, a condus, de-a lungul timpului, la identificarea unor căi, pe cât de ingenioase și de eficiente, pentru practicant, pe atât de nocive pentru colectori, dar și pentru noi toți.

La nivelul mediului de afaceri, evaziunea fiscală este abordată din punct de vedere al tehnicilor practicate de evazionști și acestea au mai multe forme: folosirea paradisurilor fiscale pentru spalarea banilor, precum prin intermediul firmelor fantoma și offshore, contrabanda, gestionarea unei contabilități duble etc..

În literatura există multe definiții fiscale:

Nicolae Hoanță în cartea “Evaziunea fiscală” afirma că paradisurile fiscale sunt “centre financiare, care oferă condiții de impozitare mai favorabile”.

Carmen Corduneanu în cartea “Sistemul fiscal în știința finanțelor” definește paradisul fiscal ca “orice țară care este considerată ca atare și care se vrea astfel, sau orice teritoriu în care persoanele fizice sau societățile au impresia de a fi impuse mai puțin decât altundeva”.



Paradisul fiscal constituie un mijloc, un instrument prin care se realizează evaziunea fiscală internațională de către contribuabilii care caută un tratament fiscal mai avantajos. A considera paradisul fiscal un mijloc de producere a fraudelor fiscale este puțin cam exagerat. Frauda fiscală este sancționată pecuniar și penal, în timp ce contribuabilii care utilizează avantajele oferite de aceste entități teritoriale nu sunt sancționate.

Paradisul fiscal este un fel de “sanctuar economic, un oraș modern sau un refugiu pentru cei asupriți de legile fiscale din propriile țări.” Oamenii pot să își mute averile lor în paradisuri fiscale și să evite confiscarea unei părți a acestora de către guvern prin taxe, sau să evite controlul asupra schimburilor, sau pur și simplu, să scape de regimuri totalitare.

Numit “paradis fiscal” de francezi, “refugio fiscal” de italieni, “Steuereroase” de germani, “tax haven” de englezi, înseamnă un loc unde “iarba fiscală este mai verde decât în propria curte”. Dar un paradis fiscal nu este determinat pur și simplu geografic, ci depinde de bunurile particulare deținute și de tranzacțiile care se doresc “apărate de taxe”. Simplu spus, un paradis fiscal este orice loc unde legile, tradițiile și în unele cazuri clauzele contractuale fac posibilă reducerea poverii fiscale.

Deseori, se pune semnul egalității între paradisurile fiscale și centrele offshore, dar ele se deosebesc tranșant chiar dacă de multe ori, mai ales în practică, unele paradisuri sunt și centre offshore și invers. Un paradis fiscal presupune o fiscalitate foarte redusă sau chiar zero, fiind preferate de societățile transnaționale, dar nu numai, pentru a se evita povara fiscală. Prin termenul de centru financiar offshore se subliniază existența unor înalte tehnici financiare, care se dezvoltă progresiv pe anumite tipuri de structuri și produse oferind un anumit avantaj comparativ la nivelul pieței mondiale. Câteva dintre centrele financiare sunt declarate drept paradisuri fiscale, impunându-se prin ponderea sistemului financiar, acestea însă au o reputație îndoielnică în comunitatea financiară.

Pentru definirea paradisurilor fiscale este necesar și un criteriu politic pentru a se putea face diferența între privilegiile fiscale în cadrul unui sistem fiscal altfel “obișnuit” și paradisurile fiscale ca și sistem fiscal. Paradis fiscal nu este sinonim cu absența unei taxe sau a unui sistem fiscal, ci descrie un anumit tip sau familie de state.<sup>8</sup>

#### Avantajele și caracteristicile paradisurilor fiscale

Paradisurile fiscale oferă avantaje fiscale societăților care își stabilesc sediul social pe teritoriul lor sau persoanelor fizice care își au rezidența pe teritoriul acestora. Scopul îl constituie atragerea societăților în expansiune, atragerea de capital și stimularea apariției de activități necesare asigurării echilibrului economic și social.

Facilitățile fiscale utilizate în vederea îndeplinirii scopului urmărit sunt multiple și se pot grupa în:

---

<sup>8</sup> Haslerud Gjermund: *The Growth of Tax Havens – A Theoretical Perspective and an Empirical Analysis*, 2004, disponibil la <http://www.sgir.org/conference2004/papers/Haslerud>



avantaje fiscale:	avantaje conexe privind:
scutire de impozit	secretul operațiunilor
aplicarea unor cote de impozitare extrem de reduse	privind contabilitatea (în unele țări nu este necesară ținerea contabilității, plătindu-se doar o taxă, ex. Bahamas, Belize)
	privind conducerea sau acționarii (care își pot păstra anonimatul)

Principalele caracteristici ale paradisurilor fiscale:

1) Impozite scăzute sau chiar inexistente asupra veniturilor atât pentru persoane fizice, cât și pentru cele juridice.

2) Protecția prin lege a operațiunilor financiare sau comerciale realizate de persoanele fizice sau juridice și refuzul de a coopera cu fiscurile străine. Paradisul fiscal este din această cauză și un paradis financiar propice spălării banilor proveniți din orice trafic.

Originea secretului operațiunilor, în special secretul bancar, își are originea printr-o practică îndelungată cutumă «common law» și este specific mai ales jurisdicțiilor care au fost sau încă sunt colonii britanice.<sup>9</sup>

În paradisurile fiscale tradiționale funcționarea companiilor este susținută de un mecanism legislativ extrem de bine organizat, aceasta însemnând că, în țara respectivă, legea asigură condiții de impozitare favorabile companiilor offshore. De exemplu, în Insulele Virgine Britanice prin Legea Generală a Impozitului se stabilește că firmele înregistrate aici nu trebuie să plătească nici un impozit, indiferent care este valoarea profitului, cifra de afaceri, capitalul social.

3) Dispun de acorduri fiscale în vederea evitării dublei impuneri a veniturilor cu țările industrializate. Prin aceasta se urmărește asigurarea reducerii impozitului aplicat în mod normal investițiilor străine față de cel din țările semnatare.

4) Aceste entități pentru a asigura un regim fiscal privilegiat își adaptează permanent legislația fiscală în concordanță cu evoluția acesteia în plan internațional.

5) Dezvoltarea unui sistem bancar, lipsit de reglementări restrictive și constrângeri, care asigură rapiditatea operațiunilor înăuntrul și-n afara granițelor. Sectorul bancar în paradisurile fiscale tinde să fie mult mai important decât în economiile țărilor care nu au acest statut și cu un efect important în economie. Raportul Gordon relevă importantele venituri, încasate la bugetul de stat din taxe și licențe de funcționare a băncilor, precum și avantajele pentru populația țărilor cu statut de paradis fiscal, pentru care sunt oferite locuri de muncă însemnate în sectorul bancar.

6) Absența unui control asupra schimburilor, cu excepția operațiunilor legate de devizele străine.

7) Asigurarea unor elemente de infrastructură absolut necesare în domeniul căilor de comunicație: telefon, telex, servicii aeriene, serviciu hotelier etc.

<sup>9</sup> Gordon Richard: *The Gordon Report – Tax Havens and Their Use by United States Tax Payers – An Overview*, 1981, disponibil la <http://www.charitablesystems.com/C/C1-a1-GR02.html>

Apariția și dezvoltarea paradisurilor fiscale s-a produs în anii 1950-1960, când se înființează companii multinaționale cu filiale în străinătate. Inițial, aceste filiale au servit extinderii societății-mamă în străinătate, în țări care le acordau facilități fiscale, devenind, totodată, loc de refugiu pentru capitalurile care urmau a fi reinvestite sau repatriate.

Începând însă cu anii 1980, se poate vorbi de o adevărată migrație a capitalului spre zone cu paradis fiscal. În ultimele două decenii, la nivel mondial s-a construit o adevărată „industrie offshore”, propulsată de catalizatoare economice și politice.

Una dintre cele mai eficiente și mai “legale” arme ale întreprinzătorului în lupta cu fiscalitatea s-au dovedit a fi așa-zisele “companii offshore”.

După cum am menționat mai sus, o companie offshore nu realizează venituri în țara în care a fost înmatriculată.

Planificarea fiscală internațională în principiu este foarte simplă, detaliile fiind cele care complică problema. Planificarea internațională a obligațiilor fiscale are la bază ideea potrivit căreia legile oricărui stat cu privire la taxare se referă doar la economia sa internă. Autoritățile fiscale întâmpină frecvent dificultăți la trecerea granițelor, în schimb, companiile, persoanele bogate și banii lor o fac foarte ușor.

În prezent economia mondială parcurge o perioadă a globalizării și accentuării mobilității capitalului. Cu toate că anual se înființează aproximativ 140.000 de companii de acest fel în lume, în Moldova, companiile offshore sunt mai puțin cunoscute și utilizate în ciuda rolului lor în economie.

Companiile offshore sunt fie societăți (asociații) cu răspundere limitată (Limited Liability Company), fie societăți pe acțiuni (Corporation), fie fundații de administrare a fondurilor sau trusturi. Aceste companii au dreptul să exercite orice fel de activitate legală.

Facilitățile ce caracterizează firmele offshore sunt următoarele:

- impozit zero, indiferent de rezultatele financiare ale firmei;
- asigurarea deplină a anonimitate și confidențialității,
- lipsa controalelor de orice fel;
- tranzacțiile se fac într-un sistem politic și economic stabil;
- operațiile bancare se fac într-un sistem bancar bine dezvoltat;
- posibilitatea diversificării obiectului de activitate fără restricție.

**O altă formă de economie tenebra prin companiile offshore sunt atacurile raider,** care se rezumă la colectarea informației privind diverse surse de natură juridică și personală, titluri de valoare a activelor, situația financiară, structura de capital, creditorii, debitorii, fondatorii, managementul, nereguli în cadrul companiei, relațiile personale, conflicte, lacunele managementul și acționari cu scopul de a le utiliza în momentele-cheie de capturare. Nu rare ori asupra întreprinderii „sacrificate” atacul poate începe prin absorbire. Scheme pot fi diferite.

Atacurile de tip raider din vara anului 2011 a fost mai degrabă o preluare ostilă cu implicarea pe față a factorilor de decizie din organele de conducere, legislative și din organele de drept din Republica Moldova. Aceasta este o problemă foarte importantă și nu doar pentru că **investitorii europeni sunt îngrijorați, ci toți investitorii își pun semne de întrebare privind siguranța investițiilor.**

Noi am avut pe parcursul ultimilor ani situații când mai mulți investitori italieni, germani, greci, turci etc. s-au retras din Republica Moldova fără mult tam-tam, s-au retras anume din considerentul faptului că au fost abuzați, obstrucționați de anumite organe de forță, și chiar le-au fost furate afacerile. Tot din acest motiv am avut descreșteri spectaculoase la capitolul investiții străine în perioada anului 2009, când volumul lor a scăzut de câteva ori.

**Firmele fantomă** aduc pierderi de milioane bugetului de stat, însă legislația în vigoare nu favorizează combaterea fenomenului. Și nici organele de control nu au pârghii pentru a trage la răspundere persoanele nemijlocit implicate în activitatea firmelor fantomă. Acestea conduc activitatea fără ca întreprinderea să fie înregistrată pe numele lor. Și astfel rămân nepedepsite. În legislație noțiunea cu privire la firmele fantomă lipsește și e greu de calificat infracțiunea, iar cei ce coordonează activitatea, în majoritatea cazurilor sunt greu de identificat. Cei care intenționează să spele bani, recurg de obicei la înființarea firmelor fantomă. Inițial se identifică persoanele care sunt dispuse să înregistreze pe numele lor firma. De obicei, contra unei sume de bani, cuprinsă între 100-250 de euro. Sau în alte cazuri firma este înregistrată pe numele unei persoane cu deficiențe mintale. Ulterior, ștampila și actele de înregistrare trec pe mâna administratorului neidentificat, care gestionează afacerea, eschivându-se astfel de la plata impozitelor și a TVA-ului prin diferite mașinării contabile. Persoana, pe numele căreia e înregistrată întreprinderea fantomă, este influențată de o altă persoană ce rămâne în umbră. Aceasta pentru o sumă de bani acceptă să devină fondator, pe când ștampila și actele se află în posesia proprietarului adevărat al afacerii, care și derulează activitatea. În spatele firmelor fantomă stau echipe de contabili foarte bine instruite, care fac rapoarte contabile fictive și le prezintă Fiscului. De cele mai multe ori, însă în rapoarte lipsesc transferurile bancare, care au fost făcute și ce mărfuri au fost eliberate pe facturile fiscale. Astfel, dacă real ar trebui să achite TVA în sumă de 1 mil. de lei, în realitate se plătește 2000 -3000 de lei. Fondatorul firmei, de fapt nu figurează în nici un document contabil și nu semnează nici un act. Astfel, se creează un vacuum în legislație: nu poate fi trasă la răspundere nici persoana pe care e înregistrată compania și de bună voie a transmis actele și ștampila, dar nici persoana neîmpuțernică să administreze afacerea. Deocamdată, nici un articol din Codul Penal nu prevede sancționarea persoanelor care administrează și care au înființat o astfel de firmă. Potrivit unei hotărâri a Curții de Conturi din iulie, 2009 cu privire la aprobarea măsurilor îndreptate împotriva evaziunii fiscale, firmele fantomă reprezintă o problemă majoră pentru sistemul bugetar. Activitatea a doar 25 astfel de firme în perioada 2007 – 2008, a condus la pierderi de 889,9 milioane lei din neplata taxei pe valoare adăugată. Din activitatea dubioasă a doar patru firme neînregistrate ca plătitori de TVA, care n-au avut operațiuni comerciale, au fost pierduți 1,9 miliarde lei, o parte dintre care au fost ridicate în numerar, iar altă parte – transferați peste hotare. Potrivit informației Inspectoratului Fiscal de Stat, în 2010 pierderile la buget au fost de 261,3 mil. de lei, iar procesul de înregistrare al fantomelor continuă și în prezent. Experiența vecinilor ne arată că evaziunea fiscală se pedepsește cu ani grei de închisoare. De exemplu, în România unde la fel este dezvoltat fenomenul firmelor fantomă, sancțiunile cu privire la prevenirea și combaterea evaziunii fiscale, sunt cuprinse între 2 și 8 ani privațiune de libertate. Pedepsele sunt aceleași atât pentru persoanele juridice cât și pentru cele fizice.

Acest fenomen există pe plan mondial aproximativ 70 de spații sau entități juridice, care oferă o varietate de servicii destinate evaziunii fiscale sau finanțelor offshore, situate în principal în jurul marilor blocuri ale economiei mondiale: SUA, Japonia, Europa. **Cantitatea de bani care trece prin aceste locuri sau își are rezidența aici, este estimată la aproximativ jumătate din cantitatea de bani existentă în întreaga lume.**<sup>10</sup>

**O recentă anchetă a FMI asupra investițiilor a concluzionat o diferență de 1700 miliarde de dolari (aproximativ 2 până la 5% din PIB mondial) între depozite și sumele impozitate care traversează centrele offshore. Aceste cifre măsoară funcția de tranzit a paradisurilor fiscale și mai ales spălarea banilor.**

Frauda lezează economia în ansamblul ei, cauzează imense pierderi financiare, amenință stabilitatea financiară, structurile democratice, determină pierderea încrederii în sistemul economic, corupe și compromite instituțiile economice și sociale. Astăzi, este evident internaționalizarea afacerilor de tip criminal, în cele mai răsunătoare cazuri de contrabandă, evaziune fiscală, trafic de droguri, operațiuni de export-import ilegal.

Conform clasificăției ONU toate infracțiunile transnaționale sunt divizate în mai multe grupe:

- Spălarea banilor;
- Terorism;
- Furturi a obiectelor de artă și de cultură;
- Furturi a proprietății intelectuale;
- Comerțul ilicit cu arme;
- Piraterie aeriană;
- Piraterie de mare;
- Inșălaciuni în domeniul asigurărilor;
- Criminalitate on-line,
- Criminalitate ecologică;
- Trafic de ființe umane;
- Trafic de organe umane;
- Trafic ilicit de droguri;
- Bancrotare ilicită;
- Implementarea în businessul legal;
- Corupția și mituirea persoanelor publice și de partid.

**În iunie 2009, Biroul ONU pentru lupta împotriva drogurilor și a criminalității (UNODC) a lansat un raport intitulat “Globalizarea criminalității evaluarea pericolului crimei organizate transnaționale”.** Acest raport a fost inițiat în urma îngrijorării exprimate de către statele membre ale ONU, Consiliul de Securitate, G8 și alte organizații internaționale. Principalele concluzii sunt:

- În Europa există aproximativ 140 000 de victime ale traficului de persoane exploatate sexual, ce generează un venit exploatatorilor de 3 mlrd.\$ pe an.
- Rusia este în prezent națiunea cu cel mai mare consum de heroină aproximativ 70 tone.
- Piața globală ale armelor ilicite este estimată la 170-320 mln.anual.
- Numărul bunurilor contrafăcute, detectate la granițele europene, a crescut de 10 ori în ultimul deceniu ajungând la o valoare anuală de peste 10 mlrd de \$.

Wall Street Journal a realizat un top al celor mai profitabile infracțiuni, după datele publicate de Global Financial Integrity:

<sup>10</sup> Gobbe F.: *L'impact des paradis fiscaux sur les pays en développement*, Gresea-Echos, 2002

1. Traficul de droguri (venit anual 300 mlrd. \$);
2. Traficul de carne vie (v.a.31 mlrd. \$);
3. Comerțul ilicit cu animale exotice (10 mlrd. \$);
4. Bani falși și produse contrafăcute (250 mlrd. \$);
5. Traficul de organe (1,2 mlrd \$);
6. Comerț ilicit cu arme ușoare și pistoale (intre 300 mln. și 1,2 mlrd \$);
7. Traficul cu diamante și pietre prețioase (860 mln. \$);
8. Contrabandă cu petrol (10,8 mlrd \$);
9. Traficul de lemne (4,9 mlrd. \$);
10. Comerț ilicit cu pește (4,9-11,3 mlrd \$).

Începutul noului mileniu ne demonstrează că aceste fenomene nocive capătă o amploare deosebită în statele industrial dezvoltate din Europa, America și Asia. Dinamizmul fără precedent a acestor relații cuprind noi state unde se dezvoltă noi și noi afaceri ilegale, calitate ca economie subterană. Sursele menționate mai sus ne confirmă aceasta, în special dacă se ia în considerație cota economiei subterane din PIB-ul fiecărei țări în parte.

Tabelul nr.2 Ponderea economiei tenebre în PIB în diferite țări.

Argentina – 21,8%	<b>Moldova – 35,7%</b>
Australia – 15,5%	Olanda - 11,8%
Belgia – 15,3%	Norvegia - 5,9%
Brazilia – 37,8%	Panama – 62,1%
Germania - 10,4%	Polonia – 12,6%
Danemarca – 9,4%	Portugalia – 15,6%
Italia – 20,4%	România – 19,1%
Letonia – 35,3%	Rusia - 41,6 %

**Partea nevazuta a economii Republicii Moldova a ajuns să reprezinte nu mai puțin de 27,7% adica 18,9 mlrd. lei din PIB potrivit datelor Biroului Național de Statistica însă FMI și BERD afirma ca aceste date depășesc 50%. Din păcate, datele oficiale nu reflecta realitatea economica. Cea mai raspindita parte a economii nevazute fiind evaziunea fiscala, care reprezinta intre 15-20% din Produsul Intern Brut. Daca in 2010 PIB-ul a fost ceva mai mult de 72 miliarde de lei, adica în jur de 6 miliarde de dolari, atunci valoarea monetara a evaziunii fiscale ar fi de 1,4 miliarde de dolari. Aceasta suma este comparabila cu valoarea remitentelor din 2011. Astfel, am putea presupune că acești bani pur și simplu au evitat serviciile fiscale și de control ale statului.**

Deși are adoptate legi necesare, RM nu este imună la pericolele pe care le comportă mafia, iar proprietățile crimei organizate care operează la noi sunt elucidate în rapoartele de monitorizare internațională și în dările de seamă naționale făcute publice de organele abilitate. Astfel, publicația electronică “The Washington Times”(27.08.2010) scrie că în RM “au loc preluări ostile a afacerilor

profitabile”. Departamentul de Stat al SUA anunță că proprietarii afacerilor sunt abordați și forțați de către persoanele politice în vederea preluării de la ei a cotelor părți a întreprinderilor.

Serviciul de prevenire și combaterii spălării banilor (din cadrul CCCEC) ne informează despre stoparea activității a 153 de firme delictive, sechestrarea mijloacelor bănești în sumă de cca 17 milioane lei, identificarea unei grupări criminale ce a falsificat 10 scrisori de garanție ale Bancii Naționale a Moldovei a câte 50 mln.\$ fiecare, depistarea unui cont anonim de 242,8 mii \$<sup>11</sup>.

Cota sporită a economiei tenebre frânează accesul Moldovei pe piețele externe. În jur de 30-45% din economia națională revine sectorului neformal și din aceste considerente, accesul acesteia la piețele externe este limitat, potrivit Raportului Asistență pentru Evaluarea Necesităților în Domeniul Comerțului elaborat de către PNUD.

În perioada ianuarie-noiembrie 2010, moldovenii aflați la muncă peste hotare au trimis acasă 1,2 mlrd. \$, iar în 2011 - 1,4 mlrd. \$, conform datelor prezentate de Banca Națională a Moldovei. Banii trimiși acasă de către cei aflați la munca peste hotare constituie unul din factorii-cheie în evoluția economică din ultimul deceniu al RM contribuind decisiv la reducerea sărăciei, creșterea consumului și a PIB-ului, dar și la rate mai mari ale inflației. **Despre economia RM cu greu se poate de spus că este națională, din moment ce peste o treime din PIB este asigurat de remitențele cetățenilor ce lucrează peste hotare.**

**Economia informală deține o pondere foarte mare în unele domenii ajungând la 70%. Într-o țară unde se vorbește de milionari în euro, la fisc în 2009 doar 300 de oameni au declarat venituri de peste un milion de lei.**

Estimările independente arată că, pe lângă intrările oficiale, moldovenii care muncesc în străinătate mai trimit bani acasă și pe cai neoficiale, care reprezintă cca 50% din valoarea transferurilor oficiale. În consecință valoarea reală a transferurilor de bani în 2010 ar putea ajunge la 1,9 mlrd. \$, suma ce este de cca 10 ori mai mare decât volumul net al investițiilor străine directe efectuate în ultimul an în RM.

Deși sectorul neformal al economiei asigură piața cu o gamă largă de produse și servicii accesibile păturilor mai puțin asigurate, constituind o sursă de venit pentru o parte din populația aptă de muncă, totuși se consideră că aceasta are două laturi negative: una de ordin economic (nu are relații cu sistemul bugetar, nu achită prestațiile stabilite de stat, lăsând povară pe sectorul real, ceea ce constituie un obstacol serios în dezvoltarea acestuia) și alta de ordin social (angajații acestui sector nu sunt protejați în ceea ce privește asigurarea medicală și sunt discriminați la calcularea pensiilor). Se pledează pentru încadrarea sectorului neformal în sfera reală.

Așadar, economia neformală e o realitate în țara noastră și este necesar să se întreprindă ceva pentru a deștrădăcina sau, cel puțin, a diminua fenomenul, care îi afectează depotrivă pe toți. Este necesar să se elaboreze politici eficiente în vederea stimulării agenților economici, întreprinzătorilor, legalizându-le activitatea, reducerii în economie a poverii fiscale, optimizării numărului controalelor asupra activității întreprinderilor, ridicând eficiența acestora, înăsprirea constrângerilor juridice și demascării, inclusiv în mass-media în primul rând a patronilor care practică muncă ilicită și totodată înlăturând cauzele care generează economia neformală: șomajul, închiderea întreprinderilor, sau

<sup>11</sup> Constantin Lazăr dr. in drept, articol publicat în ziarul Timpul la 16 septembrie 2010



reducerea capacității de activitate ale acestora, manifestările birocratice ale unor persoane cu funcție de decizie, precum și reglementări excesive.

În Republica Moldova, în loc să se întreprindă măsuri privind perfecționarea legislației naționale în care există multe lacune la acest capitol, se insistă pe ideea că eficacitatea bugetară remitențele sunt extreme de eficiente pentru activitatea bugetară. Practic, **este imperativ necesar de a ajusta legislația Republicii Moldova din domeniul bugetar-fiscal la standardele Uniunii Europene.** Prevenirea și combaterea evaziunii fiscale ca fenomen, atât, în forma sa legală cât și în forma sa frauduloasă, nu poate fi complet eradicat și aceasta pentru că legi fiscale perfecte nu există, iar inventivitatea contribuabilului nu are limite și, mai mult decât atât, oricât de drastice ar fi sancțiunile aplicate întotdeauna vor exista contribuabili pentru care câștigurile din fraudarea fiscului vor depăși riscurile la care aceștia se expun. Acest fenomen își va face simțită prezența atât timp cât va exista și impozitul, ca formă de prelevare obligatorie a unei părți din venitul contribuabilului, care nu va plăti decât acel impozit pe care nu poate să nu-l plătească. De aici rezultă că politica impozitarii a statului trebuie să optimizeze impozitele.

**Pentru combaterea efectivă a evaziunii fiscale sunt oportune câteva măsuri, care trebuie întreprinse fără întârziere:**

- **Perfectarea cadrului legal-normativ existent și armonizarea lui la Aquis-ul comunitar.**
- **Eficientizarea continuă a instituțiilor de combatere a evaziunii fiscale prin eliminarea persoanelor coruptibile.**
- **Simplificarea sistemului de impozitare în vigoare, asigurând aplicabilitatea și transparența rezultatelor combaterii evaziunii fiscale, a privatizării, achizițiilor publice etc.**
- **Încurajarea colaborării agenților economici onești cu organele de combatere a fraudelor fiscale.**
- **Promovarea de programe publicitare informativ-instructive accesibile pentru cetățenii de rând.**

Protejarea intereselor financiare ale comunităților și lupta împotriva fraudei și a altor activități ilegale în defavoarea intereselor financiare ale acestora reprezintă un obiectiv principal al politicii fiscale a Uniunii Europene și a Republicii Moldova. Pentru o țară care dorește să intre în Uniunea Europeană, politica fiscală trebuie să fie corelată cu sistemul monetar, creditar, vamal și să recurgă din sistemul economic, trebuie să includă o puternică presiune asupra economiei subterane, a corupției, infracționalității economice și fraudei fiscale.

#### **Bibliografie:**

1. Constantin Lazăr dr. în drept, articol publicat în ziarul Timpul la 16 septembrie 2010
2. Diamond W., Diamond D.: Tax Havens of the World, Matthew Bender&Co, Lexis Nexis, 2003
3. Friedman „Capitalism și libertate”, Editura Enciclopedică, București 1995
4. Garz Becker – „Comportamentul uman – o abordare economică”, Ed. All, București 1994



5. Gordon Richard: The Gordon Report – Tax Havens and Their Use by United States Tax Payers – An Overview, 1981
6. Haslerud Gjermund: The Growth of Tax Havens – A Theoretical Perspective and an Empirical Analysis, 2004
7. Kiss L. Gyorgy, Varadi Laszlo, Cooper David Jonathan: Planificarea fiscală, Ed. Napoca Star, Cluj–Napoca, 2000
8. Legea Republicii Moldova Codul Fiscal Nr. 1163 din 24.04.1997;
9. Legea Republicii Moldova Codul Penal Nr. 985 din 18.04.2002
10. Legea Republicii Moldova cu privire la prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului nr. 190-XVI din 26.07.2007.
11. Peillon Vincent, Armand de Montebourg: Les paradis fiscaux, Lecture croisée du rapport d’ATTAC et du Rapport Parlementaire, 2002
12. Scarlat Ion, Vilaia Dan – „Control financiar bancar și expertiză contabilă”, Editura Pământul 1997
13. <http://en.wikipedia.org>
14. [www.bnm.md](http://www.bnm.md)
15. [www.bns.md](http://www.bns.md)

**Recenzenți:** Cl. Tcaciuc, dr., conf. univ.  
T. Tuhari, dr.hab., prof. univ.

## FUNDAMENTAREA ȘI IMPLEMENTAREA STRATEGIEI DE RESPONSABILITATE SOCIALĂ CORPORATISTĂ

*Ramona Florea, PhD, Associate Professor,  
George Bacovia University Bacău, Romania*

*Radu Florea, PhD, Associate Professor,  
George Bacovia University Bacău, Romania*

*Corporate Social Responsibility represents today a major concern of the majority of the companies. In order to improve their image among stakeholders, companies create and implement a lot of policies and actions related to environment protection, community involvement, human resources development, company values promotion, market place, social dialogue, developing different common projects with local authorities, education and prevention campaigns etc.*

*Apart these actions companies are designing and implementing communication strategies in order to promote and to inform their employees, customers, business partners, general public, and community regarding their social concerns.*

*This paper presents some good practice examples of Corporate Social Responsibility communication strategies, their implementation and their influence and impact on company image, reputation, activity development and success.*

*This paper aims also to present a methodology for designing an efficient Corporate Social Responsibilities communication strategy, its objectives and the effective implementation program.*

**Key words:** *Corporate Social Responsibility, communication strategy, objectives.*

### **1. Delimitări conceptuale privind conceptul de Responsabilitate Socială Corporatistă**

Uniunea Europeană definește Responsabilitatea Socială Corporatistă ca fiind “un concept prin care companiile integrează în mod voluntar preocupările lor sociale și referitoare la mediu în afaceri, promovându-le în relațiile cu stakeholderii”.

Primele idei cu privire la adoptarea unui management responsabil, bazat pe avantajul reciproc al partenerilor sociali și de afaceri, care reprezintă principiile de bază ale conceptului de Responsabilitate Socială Corporativă (CSR), își au rădăcinile în ideile promovate la începutul secolului al XX-lea de către teologi, care sugerau că anumite principii religioase ar putea fi adoptate și în domeniul afacerilor.

Ca și concept științific, CSR a intrat în circuitul științific și de afaceri relativ târziu, începând cu anii '50 și viza o arie complexă de activități legate de managementul afacerilor și investițiilor a căror scop era, în concordanță cu prevederile strategiei de la Lisabona, să determine „o contribuție esențială la dezvoltarea durabilă”.

În lumea afacerilor, termenul de CSR a intrat în vocabularul curent începând cu anii 1970, fiind impus de intensificarea preocupărilor pentru adoptarea în afaceri a conceptelor eticii și moralei. Primele acțiuni concrete de CSR au fost înregistrate după al II-lea Război Mondial, când companii care dețineau poziția de leader la acea vreme au început să se implice în activități sociale destinate angajaților. În acea perioadă, companii precum Philips și Bata au inițiat acțiuni de căutare și de oferire a unor servicii de cazare, agrement-sport și sănătate pentru angajații lor. Lordul Lever, fondatorul companiei Unilever, a construit în acea perioadă grădini și parcuri pentru a oferi angajaților săi un climat de muncă mai bun, în timp ce managementul companiei Philips oferea salarii spații de cazare, agrement, baze sportive.

Totodată, la sfârșitul anilor 60 și începutul anilor 70, ecologiștii au avertizat, pentru prima dată, asupra modului iresponsabil în care oamenii tratează mediul înconjurător, arătând că peste tot în lume activitățile de producție, distribuție și consum exercită efecte negative, aflate într-o continuă creștere asupra mediului înconjurător.

Începând cu anii 90, responsabilitatea socială corporativă a devenit o prioritate pe agenda internațională. Diverse organizații internaționale au organizat numeroase întâlniri și dezbateri pe tema RSC, în scopul de a promova și identifica noi căi de implementare a unui nou concept. Una dintre organizațiile care au avut o influență majoră asupra dezvoltării conceptului de RSC a fost “Clubul de la Roma”, care a vorbit direct despre efectele negative ale creșterii nelimitate a prosperității. Până la sfârșitul anilor '90-au convins că CSR este cu adevărat necesar și ar trebui să fie o parte importantă a politicii de firmă, nu numai acțiunile de organizare, dar și de învățare pentru a comunica despre CSR.

Pe parcursul anilor conceptul de CSR a cunoscut o continuă dezvoltare, devenind un subiect controversiv care generează o mulțime de dezbateri din varii perspective.. Totodată, instituții și organisme politice, economice, cât și institute de cercetări din întreaga lume au încercat să dea o definiție cât mai completă a conceptului de CSR, să identifice avantajele majore ale implementării în strategiile de afaceri și să impună anumite modele și exemple de bune practici.

Phillip Kotler și Nancy Lee au definit CSR ca fiind “un angajament pentru a îmbunătăți bunăstarea socială prin intermediul unor acțiuni specifice, care presupun utilizarea resurselor proprii ale organizațiilor. În esență, CSR reprezintă includerea deliberată a interesului public ca factor esențial în procesul de luare a deciziei la nivelul corporațiilor, precum și fundamentarea întregului proces decizional pe trinomial: Oameni, Planetă, Profit” [Kotler, Lee, 2005, pag. 73].

O altă definiție a fost elaborată de către World Business Council for Sustainable Development, care în cadrul publicației „Making Good Business Sense” a definit Responsabilitatea Socială Corporativă ca fiind: “un angajament permanent al organizațiilor de a adopta un comportament etic și de a contribui la dezvoltarea economică, care se reflectă în îmbunătățirea calității vieții angajaților și a familiilor acestora, precum și a comunității locale și a societății, în general”. [12]

În practică, CSR este cel mai frecvent asociată cu acțiunile filantropice, de sponsorizare, de protecție a mediului, sociale și activități comunitare.

De fapt, prin acțiunile de CSR, companiile încearcă să armonizeze interesele diferite ale stakeholderilor (cum ar fi acționarii, angajații, comunitatea) și să contribuie la dezvoltarea economică și la creșterea calității vieții, a mediului înconjurător, a comunității și societății, în ansamblu.

Archie Carroll și alți cercetători consideră că în prezent consumatorii ar trebui să judece companiile nu numai pe baza unor criterii economice, cât și a unora non-economice. [Carroll A., Buchholtz A., 2005, pag. 47]. În acest sens, Geoffrey Lantos a propus o definiție a conceptului de CSR pornind de la patru mari categorii de responsabilități, pe care le numește cele patru caracteristici definitorii ale unei companii responsabile: economice, legale, etice, și filantropice. [Lantos, 2005, pag. 132]

În general, CSR este considerat ca fiind strâns legat de conceptul de dezvoltare durabilă, definit ca „dezvoltarea care să răspundă nevoilor prezentului, fără a compromite capacitatea generațiilor viitoare de a-și satisface propriile necesități”. De multe ori, conceptul de CSR este asociat cu diverse concepte, cum ar fi sustenabilitate corporativă, responsabilitate corporativă, apartenență socială corporativă.

**Beneficiile** implementării principiilor CSR sunt legate în principal de îmbunătățirea imaginii și creșterea reputației companiei, un management al riscului și al situațiilor de criză mai eficient, atragerea și motivarea unor angajați valoroși.

Atât corporațiile, cât și mass-media acceptă faptul că, în relațiile dintre companii și comunități, responsabilitatea socială este reciproc avantajoasă. Pe de o parte, aceasta generează profit pentru firme. Pe de altă parte, CSR implică sprijinul comunităților ori grupurilor sociale defavorizate, implicarea companiilor în dezvoltarea locală. Există un oarecare consens în mediul de afaceri, care subliniază faptul că strategia de responsabilitate socială corporatistă trebuie aliniată obiectivelor de management și că investițiile sociale trebuie măsurate în termeni economici.

Pentru companiile mici, mijlocii și multinaționale, introducerea de politici în materie de CSR are o multitudine de aspecte benefice, cum ar fi:

- Creșterea motivării și a gradului de implicare a personalului în acțiunile firmei.
- Îmbunătățirea performanțelor angajaților și ale companiei.
- Armonizarea intereselor diferite ale stakeholderilor.
- Stabilirea unor bune relații în cadrul comunității.
- Îmbunătățirea imaginii și a reputației companiei în rândul comunității, partenerilor de afaceri, angajaților, acționarilor, publicului.
- Stabilirea și dezvoltarea unor relații mai strânse cu partenerii de afaceri.

Pe de altă parte, în contextul recesiunii economice și a accesului limitat al companiilor la resurse, unii autori consideră că acțiunile de responsabilitate socială reprezintă forme mascate de promovare a imaginii firmei, o altă modalitate de a sensibiliza și manipula consumatorul și, implicit, un consum de resurse financiare, care se regăsește în costul final al produselor și care este suportat de către consumatorul final.

Principalele activități de CSR în care firmele se implică sunt legate de câteva aspecte-cheie: sănătate și siguranță, protecția mediului, drepturile omului, managementul resurselor umane, guvernarea corporativă, dezvoltarea comunității, precum și protecția consumatorilor, protecția forței de muncă, relațiile cu partenerii de afaceri, etica în afaceri, și drepturile stakeholderilor.

Responsabilitatea socială corporativă include cinci teme majore: politici referitoare la salariați, politici de mediu, politici de piață, politici de dezvoltare comunitară și sistemul de valori ale companiei.

**Politicile referitoare la salariați** constau într-o gamă largă de acțiuni, care urmăresc dezvoltarea resurselor umane, creșterea motivației și înlăturarea oricărui fel de discriminare, a comportamentelor imorale sau lipsite de etică în relațiile de muncă. Acestea vizează totodată creșterea responsabilității și a loialității angajaților și crearea unei relații de parteneriat reciproc avantajoase între firmă și salariații săi.

**Politicile de mediu** urmăresc reducerea consumului de resurse naturale, intensificarea activităților de reciclare, controlul costurilor, reducerea accidentelor și a incidentelor cu impact asupra mediului, corelată cu sensibilizarea angajaților cu privire la rolul acestora în preîntâmpinarea acestor evenimente. Aceste politici urmăresc și reducerea pierderilor, conservarea și utilizarea eficientă a materiilor prime și a energiei, monitorizarea impactului activităților firmei asupra mediului înconjurător.

**Politicile de piață** constau din acțiuni care urmăresc obținerea unui avantaj competitiv, asigurarea unor relații stabile, preferențiale cu furnizorii și clienții firmei.

**Politicile comunitare** reprezintă, în general, partea cea mai vizibilă a activităților de CSR ale unei companii. Aceste proiecte pot varia de la simpla sponsorizare a unor echipe sportive locale până la voluntariat, organizarea de acțiuni de strângere de fonduri etc.

Fiecare companie trebuie să aibă o declarație privind valorile sale demonstrând care sunt principalele valori, pe care sunt clădite afacerile firmei, indicând atitudinea firmei față de proprii angajați, clienți, respectarea principiilor eticii și moralei în afaceri.

**2. Elaborarea strategiei de comunicare a valorilor promovate de firmă prin intermediul acțiunilor de responsabilitate socială este,** în principal, un program coerent de comunicare și de marketing social, prin care se urmărește sensibilizare și informarea segmentului-țintă cu privire la o anumită problemă a comunității, modalitatea de rezolvare, schimbarea atitudinilor și a comportamentelor, a mentalităților etc. și adoptarea unui anumit model de conduită sugerat.

În implementarea strategiei de CSR, organizațiile apelează la un program de acțiuni care urmăresc, de regulă, următoarele aspecte:

**Promovarea unei cauze** presupune sensibilizarea, implicarea și preocuparea publicului referitor la o cauză în scopul sprijinirii acesteia prin donații sau voluntariat. Campania de promovare a unei cauze urmărește: *stimularea preocupării publicului pentru o cauză* (de exemplu, prin prezentarea unor statistici sau a unor mărturii despre numărul de bătrâni sau de copii fără adăpost sau despre numărul de câini vagabonzi, care sunt uciși în fiecare zi); *convingerea publicului de a afla mai multe despre o cauză* (de exemplu, accesând un site, participând la un seminar, solicitând

o broșură sau un pachet educațional); *convingerea publicului de a face donații în bani, bunuri sau de a se implica ca voluntari pentru a sprijini o cauză* (de exemplu, Campania In Realitate esti mai bun).

**Marketingul legat de o cauză** („*Cause Related Marketing*”) este un tip de program de RSC, prin care o companie se angajează să doneze în favoarea unei cauze o sumă care depinde de vânzările pe care le realizează într-o anumită perioadă. În mod obișnuit, o campanie de CRM implică o „*ofertă*”, care este valabilă pentru o anumită perioadă de timp; se referă la un produs anume al companiei și se realizează în beneficiul unui ONG sau al unui alt partener, care are legitimitate în privința cauzei și capacitatea de a administra banii [Olteanu V., 2007, pag. 88].

**Marketingul social** urmărește schimbarea unui comportament negativ sau convingerea publicului să adopte un comportament pozitiv. Chiar dacă în cadrul programului sunt folosite și tactici care urmăresc creșterea gradului de informare sau de educare, obiectivul principal îl constituie schimbarea de comportament. De aceea, pentru că o campanie de marketing social să fie justificată, problema pe care o abordează trebuie să afecteze un număr semnificativ de persoane, iar rezolvarea ei să fie urgență. Cele mai des întâlnite probleme țin de: *amenințări la adresa vieții sau a siguranței* (de exemplu, siguranță în trafic, violența în familie, pregătirea în vederea dezastrelor naturale, prevenirea accidentelor); *sănătate* (de exemplu, cancer la sân, tulburări de alimentație, diabet, afecțiuni ale inimii, HIV); *mediu* (de exemplu, folosirea pesticidelor, poluarea aerului, reciclarea, protejarea rezervațiilor naturale); *implicarea civică* (de exemplu, voluntariat, participarea la vot, donarea de sânge, prevenirea crimelor sau a infracțiunilor);

**Acțiunile filantropice** sunt programe de responsabilitate socială corporatistă, prin care compania contribuie în mod direct, cu bani sau produse, la sprijinirea unei cauze. Acțiunile filantropice sunt cel mai vechi tip de inițiativă de RSC, iar pentru mult timp, companiile au avut contribuții dispersate și întâmplătoare. În ultima vreme însă există tendința de a integra aceste contribuții la strategia de afaceri. Filantropia corporatistă se găsește sub următoarele forme: *donații în bani* (de exemplu, compania oferă bani într-un program pentru ajutorarea persoanelor fără adăpost); *finanțări* (de exemplu, compania lansează un program propriu de finanțare la care pot depune proiecte ONG-urile de mediu); *burse* (de exemplu, compania inițiază un program de burse de studiu pentru tineri defavorizați); *donații în produse sau servicii* (de exemplu, o companie IT donează calculatoare pentru școlile din mediul rural; o companie de telecomunicații oferă linii telefonice speciale pentru a ajuta la strângerea de fonduri); *oferire de expertiză* (de exemplu, o companie cu profil medical ajută la realizarea unor materiale de informare despre droguri); *acces la canalele de distribuție, locațiile sau echipamentele companiei* (de exemplu, o firmă de transport își pune la dispoziție mașinile de marfă pentru a duce provizii unor sinistrați; un lanț de benzinării oferă recipiente pentru colectarea uleiului de motor uzat).

**Voluntariatul în comunitate** reprezintă un tip de inițiativă prin care compania îi încurajează pe angajații săi să acționeze voluntar în sprijinul comunității, al unui ONG sau al unei cauze. Voluntariatul angajaților este o formă clasică de RSC, iar noutatea în ultima perioadă este reprezentată de tendința companiilor de a folosi voluntariatul pentru a da mai mult impact altor inițiative sociale sau pentru a servi obiectivelor de afaceri și comunicării valorilor companiei.



Printre acțiunile pe care le poate face o companie pentru a stimula voluntariatul angajaților se numără: *promovarea voluntariatului ca valoare organizațională*; recomandarea anumitor cauze prin intermediul comunicării interne; recrutarea și organizarea echipelor de voluntari; *oferirea de zile libere plătite*, pe care angajații să le folosească pentru a face voluntariat; *acordarea de finanțări* ONG-urilor care reușesc să îi convingă pe angajații companiei să acționeze voluntar (de exemplu, sumele donate sunt proporționale cu numărul de ore voluntariate de angajații companiei pentru un anumit ONG); *recunoașterea angajaților care s-au remarcat în cadrul acțiunilor de voluntariat* (de exemplu, prin newsletter-ul intern, prin insigne sau alte obiecte onorifice, prin prezentări în cadrul evenimentelor interne ale companiei etc.)

### **3. Promovarea valorilor RSC în cadrul Petrom SA România**

Petrom este cea mai mare companie românească de produse petroliere și gaz, cu activități în diverse arii: explorare, producție, marketing, rafinare și petrochimie. Una din principalele preocupări ale companiei este să susțină utilizarea eficientă a resurselor și a produselor energetice.

Responsabilitatea Socială Corporatistă (RSC) este parte integrantă a strategiei Petrom și se realizează prin programe diferite și proiecte care promovează o anumită atitudine. Angajamentul companiei este de a se implica activ în viața comunității și a societății. Petrom susține că protecția mediului este la fel de importantă pentru ei ca și creșterea economică durabilă, siguranța angajaților, a clienților și a partenerilor, standardele etice ridicate în afacere sau dezvoltarea comunităților locale. Toate acestea se bazează pe cei 5 piloni RSC: angajații Petrom, educație și sport, protecția mediului, calitate și comunitățile locale.

Petrom derulează patru proiecte de responsabilitate socială: Parcurile Viitorului (reabilitarea a cinci parcuri din cinci orașe ale țării), Campania de Pregătire pentru Dezastre (împreună cu Crucea Roșie), Olimpicii Petrom (1.300 de tineri performanți primesc burse pentru concursuri internaționale) și Resurse pentru Viitor (program de educare privind utilizarea responsabilă a resurselor, în care a apărut și spotul TV “Andrei”). Petrom a început în 2010 și cel mai mare proiect de ecologizare a unei zone contaminate din România. Pe locul viitorului sediu al companiei de la Straulești, Petrom derulează un proiect de ecologizare, care va costa 10 milioane euro, fiind unul dintre cele mai mari realizate în Europa și în care vor fi decopertați 100.000 metri cubi de pământ și purificată apa freatică în volum de peste 3 milioane metri cubi.

Cele mai reprezentative campanii de responsabilitate socială, demarate de Petrom sunt :

În anul 2007, Petrom a lansat campania de informare și educare **„Resurse pentru Viitor”**, dezvoltată de agenda de comunicare Ogilvy Romania. Campania face parte din programul RSC și scopul acestui proiect este încurajarea consumului rațional al resurselor naturale și respectul pentru generațiile viitoare. Mesajul campaniei este că se poate schimba cu adevărat viitorul, cultivând o atitudine responsabilă față de mediu și respectul față de resurse.

**Proiectul ”Respect pentru viitor”** implică atât o campanie de comunicare internă, pentru angajații companiei, cât și una externă pentru publicul larg. De asemenea, în cadrul campaniei s-a



lansat și un proiect-pilot de educare a copiilor din 5 școli bucureștene. Programul a inclus prezentări despre protecția mediului și a resurselor naturale și un concurs de reciclare selectivă.

Pe durata campaniei interne în sediile Petrom au fost instalate containere speciale de reciclare a hârtiei, iar lângă imprimante au fost afișate postere cu mesajul „*Salvează pădurile! Gândește-te de două ori înainte să printezi un document!*”. O altă tactică folosită a fost împărțirea printre angajați a unor stickere cu mesaje de genul „*Codrule, codruțule, te-am printat, drăguțule!*” sau a unor wallpaper-uri cu mesajul „*Shut me down!*”. Campania pe plan extern a început în luna noiembrie 2007. Canalele de comunicare folosite au fost principalele televiziuni românești, presa centrală, internet și printuri în benzinăriile Petrom. Potrivit organizatorilor campania se adresează, în special, tinerilor cu vârsta cuprinsă între 18 și 35 de ani, din mediul urban, cu venituri și educație peste medie, care au posibilitatea să risipească resursele.

**Campania Resurse pentru viitor** urmărește sensibilizarea și conștientizarea publicului cu privire la risipirea resurselor neregenerabile și a fost realizată atât prin intermediul spoturilor TV, cât și al afișelor și panourilor outdoor.

*Spotul TV „Andrei”*, difuzat de toate posturile TV la ore de vârf, prezintă o comparație între lumea de azi, caracterizată printr-un consum excesiv și uneori nejustificat al resurselor și lumea viitorului, un viitor sumbru, lipsit de resurse, în care generațiile viitoare trăiesc în lipsuri. Spotul are un puternic caracter emoțional, punând față în față două generații, tatăl și fiul, prima care a trăit fără a proteja resursele, iar cea de a doua care, de fapt, suportă consecințele acțiunilor iresponsabile ale înaintașilor.

Mesajul spotului „Andrei” a ajuns în nu mai puțin de 10 universități și 2 trusturi de presă din România, unde au fost aduse în discuție gesturile pentru salvarea resurselor, tipăriri inutile, irosirea energiei electrice, a apei etc. Impactul spotului este destul de elocvent, demonstrând că 51 % din populația vizată a vizionat spotul Andrei, 82 % dintre cei ce au văzut spotul au înțeles mesajul, 25,6 % au declarat că își vor schimba obiceiurile, 20,6 % au conștientizat importanța schimbării atitudinii, iar 22,4 % au recunoscut că risipa resurselor este o problemă de actualitate.

*Afișul - Risipirea: un fenomen natural de azi*

În cadrul aceleiași campanii au fost afișe amplasate în sediile Petrom (băi, birouri) prin care angajații erau îndemnați să adopte o atitudine mai responsabilă față de resurse cum ar fi apa și electricitatea. Lângă fiecare întrerupător din birourile Petrom au fost lipite autocolante cu mesajul „Când faci economie la hârtie nu ești zgârcit, ești generos. Față de natură și generațiile viitoare. Stinge lumina atunci când nu ai nevoie de ea.”

**Școala lui Andrei – program de RSC dezvoltat de Petrom în anul voluntariatului** este un concurs național eco-civic adresat elevilor și profesorilor din cele 11.500 de școli generale din România dornici să protejeze mediul și comunitatea în care trăiesc. Concursul, inițiat și organizat de Petrom, promovează spiritul civic, grijă față de mediu și respectul pentru comunitatea în care trăim, valori fundamentale ale programelor de responsabilitate socială a companiei Petrom.

Concursul eco-civic „Școala lui Andrei” încurajează elevii să dezvolte idei pentru a

schimba localitatea din care fac parte. Primele 11 echipe câștigătoare au primit finanțări de 5000 de euro din partea Petrom pentru ca ideile lor să se transforme în realitate, câte un sistem de video-proiecție (format din laptop, video-proiector și ecran de proiecție) pentru școlile lor, participarea în tabăra din țara lui Andrei iar profesorii coordonatori, câte un laptop. Următoarele echipe clasate au câștigat participarea în tabăra din țara lui Andrei până la completarea a 400 de locuri, iar profesorii coordonatori, câte un laptop.

Concursul s-a desfășurat pe trei mari secțiuni :

Mediu sau ecologie – proiectele care au ca scop protejarea și îmbunătățirea mediului înconjurător;

Educație – proiectele ce au ca scop să ofere comunității acces la informație, educație sau cultură;

Implicare în comunitate – proiectele ce au ca scop îmbunătățirea vieții și a relațiilor din comunitate.

În cadrul proiectului „Școala lui Andrei”, Petrom împreună cu Asociația Națională pentru Protecția Consumatorilor și Promovarea Programelor și Strategiilor din România a invitat toate cele 11.500 de școli generale din România să participe la un audit energetic național.

### **Concluzii și propuneri**

Se poate aprecia faptul că atât la nivel mondial, cât și european, responsabilitatea socială reprezintă mai mult decât un program sau o campanie, ci o filosofie de business, un model de comportament etic și responsabil care stă la baza tuturor relațiilor companiilor cu proprii angajați, clienți, acționari, furnizori, mediu și comunitățile locale.

Dacă la început conceptul de RSC a fost introdus în România de către companiile multinaționale, astăzi, exemplul lor este urmat de numeroase firme cu capital autohton, care se implică într-o multitudine de probleme și acțiuni în folosul comunității și a mediului înconjurător. Implicarea tot mai intensă în problemele comunității, sensibilizarea și educarea propriilor angajați și publicului cu privire la probleme de interes genera, dezvoltarea unor proiecte în favoarea unor grupuri, categorii și colectivități, inițierea unor campanii de voluntariat, sunt doar câteva exemple de acțiuni prin care firmele românești demonstrează că au înțeles și își asumă un comportament bazat pe responsabilitate, etică și morală.

**Bibliografie:**

1. BAKAN J., The corporation: the pathological pursuit of profit and power, Free Press, New York, 2004
2. BARON D., Business and Its Environment, Fifth Edition. Upper Saddle River, NJ: Pearson/Prentice Hall, New Jersey, 2006
3. CARROLL A. and BUCHHOLTZ A., Business and Society: Ethics and Stakeholder Management, South-Western Pub, Cincinnati, 2005
4. CROWTHER D. and RAYMAN-BACCHUS L., Perspectives on corporate social responsibility, Ashgat Publishing, Hant, 2003
5. FLOREA R. and FLOREA R., Corporate Social Responsibility in Romanian Companies, George Bacovia University Printing House, Bacău, 2009, pages 128-134
6. FLOREA R. and FLOREA R., Corporate Social Responsibility in Steel Industry, Metalurgia International Journal, Special Issue no.3, Romanian Metallurgical Foundation Scientific Publishing House, Bucharest, 2010, pages 190-194
7. FREDERICK W., Corporation be good! The story of corporate social responsibility. Dog Ear Publishing, Indianapolis, 2006
8. KOTLER P. and LEE N., Corporate Social Responsibility: Doing the most good for your company and your cause, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2005
9. LANTOS, GEOFFREY P., The Boundries of Strategic Corporate Social Responsibilities, Prentice Hall, 2005
10. OLTEANU V., Management-Marketing, Ed. Ecomar, Bucuresti, 2007
11. [www.ic.gc.ca/eic/site/csr-rse.nsf/eng/home](http://www.ic.gc.ca/eic/site/csr-rse.nsf/eng/home)
12. <http://ec.europa.eu/enterprise/csr>
13. [www.wbcsd.org](http://www.wbcsd.org)
14. [www.petrom.ro](http://www.petrom.ro)

## THE POLITICAL DISCOURSE BETWEEN COOPERATION AND NON-COOPERATION

*Florin Mihai Căprioara, lect. dr.  
George Bacovia University*

*This paper tries to research how the political discourse performs. The moral judgement is suspended, in an attempt to develop the anatomy of this field. The fundamental question is how power is conquered by the political discourse. In other words, who is more succesfull: the cooperative use of language or the contrary?*

*The research is important on three dimensions. Firstly, explanatory, we want to answer the question: how could we justify the performative action of the political discourse? In other words, the true, relevance, nonambiguity are more succesfull than there contraries? Then, instrumentally: which are the mechanisms and the strategies of the political discourse? Finally, more generally, to the basis of the language: does non-cooperation exit or it is just a discursive pathology?*

*The methodology is based on the identification of two ways to use the language: the cooperative manner and the non-cooperative one. For both of them, we will analyze the operating mechanisms and strategies.*

**Key words:** *political discourse, performance, Cooperative Principle, Non-Cooperative Principle*

### Introducere

Transformările politicului pot fi reprezentate conform teoriei haosului: dezvoltarea sistemului este neliniară, impredictibilă, sensibilă la orice schimbare și chiar la simple manifestări zvonistice. Regăsim aici o multitudine de contrarii: conflict generalizat, înțelegeri aparent de neconceput, trădări în cadrul alianțelor, prietenie între opozanți. De asemenea, nu miră pe nimeni dacă, în discursul politic, promiți și nu te ții de cuvânt, oferi și te răzgândești, spui unuia ceva, altuia contrariul, treci la realizări ceea ce s-a produs de la sine și traduci ca succes eșecul. Așadar, suntem în fața unei realități complexe și contradictorii, cu încărcătură ideologică, în care discursul politic apare ca puternic decredibilizat.

Această lucrare își propune să cerceteze cu onestitate și simț critic veridicitatea acestor percepții. Binele și răul sunt puse între paranteze, ca și orice alte judecăți morale. Discursul politic este cercetat cu seriozitatea unui demers care se vrea lipsit de prejudecăți. Întrebarea fundamentală se referă la natura acestuia, la specificitatea care-i poate garanta succesul. Altfel spus, cum se câștigă puterea, prin cooperare sau prin necooperare discursivă? Adevărul, adecvarea, relevanța și claritatea determină succesul discursului politic sau mai degrabă eșecul demersului de cucerire a puterii politice prin vot?

## Metodologie

*Universul* acestei cercetări este constituit la intersecția dintre *pragmatică* și *discursul politic*, studiul practicii sociale a limbajului centrându-se asupra relaționării discursivității cu puterea. Analiza va lua în calcul un concept de discurs politic a cărui sferă se extinde maximal, dinspre oralitate spre scriitură, dinspre comunicare directă spre cea mediată tehnologic, dinspre text spre context, dinspre cuvânt spre imagine. Intenția acestei cercetări este aceea de explicita modalitatea în care discursul politic performează. Vastitatea și complexitatea domeniului discursivității politice fac necesară constituirea unei metodologii care să ofere posibilitatea unui răspuns global privind explicarea succesului discursului politic. Astfel, încât lucrarea capătă un caracter interdisciplinar, situându-se la granița dintre pragmatică, retorică și sociologie.

Activitatea discursivă este una fundamental marcată de reguli care reglementează producția și interpretarea enunțurilor. Intuiția fundamentală este aceea că maximele derivate din *Principiul Cooperării*, formulate de Herbert Paul Grice<sup>1</sup>, pot oferi fundamentul pe care se poate construi o teorie generală a performanței discursului politic. Aceasta pentru că, în primul rând, ele reușesc să delimiteze un sistem de reguli coerent privind funcționarea limbajului, aplicabil și la discursivitatea politică tocmai pentru că manifestările conflictuale necesită norme care să facă dialogul posibil. În al doilea rând, în calitatea sa de activitate în care actori publici în competiție câștigă sau pierd, discursul politic este văzut ca un joc de limbaj, în care modelul cooperării oferă regulile de a căror respectare sau încălcare depinde performanța discursivă.

Metodologia cercetării pornește, așadar, de la un model al cooperării discursive politice, construit pe extinderea prin particularizare a maximelor lui Grice la nivelul discursului politic, deoarece intenționează să releve atât modul în care maximele se aplică acestei forme de discursivitate, cât și interacțiunea dintre ceea ce ar trebui să fie discursul politic și ceea ce este acesta. Aplicării modelului la fenomenologia discursivă îi corespunde evidențierea a două categorii de discursuri: cele care corespund și cele care transgresează limitele fixate. Constatării faptului că există discursuri politice, care au succes prin încălcarea normelor cooperării îi succede o analiză a felului în care performează formele de utilizare necooperantă a resurselor discursului politic. Neconformitatea cu regulile cooperării nu este tratată negativ, ca abatere, ci pozitiv, prin formularea unor imperative contrare privind performanța discursivă, apte să explicitizeze folosirea necooperantă a limbajului. Astfel, Principiului Cooperării și maximelor subsumate, formulate de Grice, li se construiește un sistem de norme, care explicitizează raționalitatea utilizării limbajului într-o manieră necooperantă, pe trei paliere: Principiul Necooperării, maximele și regulile aferente. Toate acestea sunt tratate pragmatic, în calitate de instrumente posibil de utilizat în construcția unui discurs politic de succes.

## Cooperare și necooperare în discursul politic

Un discurs cooperant este, sub aspectul tezelor și procedurilor utilizate, încorsetat de reguli stricte. Astfel, el ar trebui să fie veridic, valid, atractiv, legitim contextual, cu schematizare

---

<sup>1</sup> GRICE, Herbert Paul, *Logic and Conversation*, în: *Syntax and Semantics*, Vol. 3, *Speech Acts*, editat de Peter Cole & Jerry Morgan, Academic Press, New York, 1975.

discursivă adecvată, suficiență argumentativă, credibil, adecvat, focusat, cu atributele dialogicității, simbolisticii și spectaculozității, clar, coerent, politicos și recognoscibil contextual. Deoarece actorii politici se află în competiție, practica discursivă a acestora nu pare să fie caracterizată de un astfel de comportament, ci de unul contrar. Acest capitol pornește de la o întrebare provocatoare: *necooperarea este doar o patologie a discursivității sau poate fi o alternativă de folosire a limbajului pentru obținerea legitimității?* Obiectivul acestei analize este delimitarea tuturor mecanismelor performanței discursive. Se încearcă analizarea acestora din perspectiva succesului discursului politic. Analiza discursului politic necesită, pentru calibrarea instrumentarului conceptual, un scurt excurs în logica fuzzy, deoarece conceptele de cooperare și necooperare sunt vagi din punct de vedere extensional.

*Logica fuzzy* este o încercare de adaptare a științei la studiul complexității, construind modele de analiză a noțiunilor vagi și a valorii de adevăr ca un continuum, și nu ca o funcție care ia valori discrete (de exemplu, adevăr - 1 și fals - 0, în logica clasică, 1,  $\frac{1}{2}$ , 0 în logica trivalentă etc.). Se pornește de la constatarea că „situațiile reale sunt des incerte sau vagi într-un anumit fel, parte din cauza lipsei de informații, parte deoarece starea viitoare a unui sistem nu poate fi cunoscută complet...”<sup>2</sup>. Hans Zimmermann mai menționează ca o cauză a vagității și folosirea limbajului natural, în care „înțelesul unui cuvânt poate fi bine definit, dar uzajul aceluși cuvânt ca un semn pentru un set de obiecte care aparțin sau nu aceluși set determină vaguitate”<sup>3</sup>.

Exemple de astfel de concepte sunt: *înalt, frumos, roșu*. Înaltă, spre exemplu, este o persoană care are 1,9 metri, dar ce putem spune despre una care are 1,7 metri? Rezultă, așadar, o vaguitate a extensiunii și o creștere a impreciziei odată cu depărtarea de zona centrală, în care se regăsesc elementele mulțimii. În logica clasică, acest fapt se reprezintă prin intermediul noțiunilor de *nucleu* și *margină*, primul desemnând ansamblul de indivizi, care corespund întrutotul caracteristicilor noțiunii, cel de-al doilea fixând granița maximală până la care indivizii pot corespunde clasei respective.

Logica fuzzy se originează, în principal, în contribuțiile lui Lofti Zadeh<sup>4</sup>. Ne interesează, în special, analiza acestuia pentru conceptul de *variabilă lingvistică vagă*. Astfel, autorul precizează că „o variabilă este caracterizată de un triplu  $(X, U, R(X,u))$ , în care X este numele variabilei, U este universul discursului (mulțime finită sau infinită), u este denumirea generică pentru elementele din U și  $R(X,u)$  este o submulțime a lui U, care reprezintă o restricție pe valorile lui u impusă de X”<sup>5</sup>.

În cazul nostru, esențială este fixarea variabilelor lingvistice vagi *cooperare* și *necooperare*. Astfel, în cazul primei, *numele variabilei* este „cooperare”, *universul* este alcătuit din „totalitatea discursurilor politice”, iar *restricția* este alcătuită din Principiul Cooperării și maximele subsumate.

<sup>2</sup> ZIMMERMANN, Hans Jürgen, *Fuzzy Set Theory and its Application*, Fourth Edition, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London, 1988, p. 3.

<sup>3</sup> ZIMMERMANN, Hans Jürgen, *op. cit.*, pp. 3-4

<sup>4</sup> ZADEH, Lofti, *Fuzzy sets*, în: *Information and Control*, 8 (3), 1965, pp. 338-353.

<sup>5</sup> ZADEH, Lofti, *The Concept of a Linguistic Variable and its Application to Approximate Reasoning*, I, în: *Information Sciences*, 8, 1975, p. 210.



În cazul celeilalte noțiuni, *numele variabilei* este „necooperare”, *universul* este identic, iar *restricția* ar trebui să se obțină prin opoziție la cea proprie cooperării. Dacă o maximă aplicată unei componente a discursului politic conduce, în cazul cooperării, la mecanism exprimat printr-o finalitate unică, în cazul necooperării, construcția negației va conduce la identificarea, de obicei, a numeroase forme de opoziție. Spre exemplu, opuse validității sunt două clase de sofisme, cele de logică și ale schemelor argumentative, fiecare cu diverse forme de manifestare. Întrucât se urmărește creionarea modalității în care discursul politic are succes, tratarea diverselor forme de necooperare se va realiza unitar prin formularea de reguli care maximizează șansele de performanță a necooperării. Astfel, nu orice sofism poate convinge sau persuadea, ci doar acela care este greu de identificat, care ia într-o măsură cât mai mare forma cooperantă a validității. Prin urmare, multiplele specii de necooperare vor fi tratate unitar din perspectiva pragmatică a regulilor care condiționează reușita.

Similar cooperării, aceste reguli se vor structura pe trei niveluri. Vom identifica, în primul rând, *un principiu* pentru necooperare, al cărui rol este acela de a releva raționalitatea comportamentului necooperant. Aceasta pentru că, dacă modelul cooperării este unul al performanței, atunci opusul său pare a fi unul al lipsei de performanțe, iar comportamentul aferent corespunzător iraționalității. În fapt, diverși actori politici apelează la necooperare nu din eroare, din non-raționalitate sau din dorința de a pierde, ci pentru că puterea și exercițiul acesteia presupun și rezolvarea intereselor individuale sau de grup, iar acestea sunt, de multe ori, în opoziție cu cele generale, ale comunității. Drept pentru care ele vor fi trecute sub tăcere sau mascate sub diverse deziderate înalte. În plus, dacă este adevărat că necooperarea în sine nu explică performanța, tot la fel de adevărat este și faptul că unele comportamente necooperante reușesc în politică. Așadar, nu toate formele de necooperare eșuează, ci, așa cum vom arăta, unele dintre ele pot aduce succesul, în anumite condiții pe care le explicităm în această cercetare. Necooperarea apare ca un comportament firesc al multor politicieni, stimulat și de un mecanism de întărire de tip pavlovian, deoarece, spre exemplu, afirmațiile spectaculoase, dar lipsite de probe și chiar de adevăr, aduc notorietate. Mutarea centrului de greutate a comunicării politice dinspre ziare spre televiziune, dinspre analiză spre tabloidizare, dinspre rațional spre emoțional determină utilizarea unor tehnici discursive, care se abat de la maximele cooperării. În al doilea rând, vom deduce *maxime ale necooperării*, pentru a explicita modul în care principiul se aplică pe palierele calitate, cantitate, relație și modalitate, văzute ca niveluri esențiale de construcție a discursivității politice. În sfârșit, din maxime rezultă, la intersecția cu diversele componente ale discursului politic, *reguli* de a căror respectare depinde creșterea probabilității de succes a diverselor formațiuni discursive.

Încercării de construire a unui model al necooperării, opus celui aparținând lui Grice, conduce, așadar, la delimitarea, prin negație, a unui principiu și a unor maxime ale necooperării. Dacă Principiul Cooperării (PC) trimite, pe de o parte, la o dimensiune colaborativă, chiar „generoasă”<sup>6</sup> a utilizării limbajului, și, pe de altă parte, la o circumscriere a schimbului verbal în raport cu scopul comun acceptat, prin contrast, Principiul Necooperării (PN) neagă ambele calități

---

<sup>6</sup> LEE, Carole, *Gricean Charity: The Gricean Turn in Psychology*, în: *Philosophy of the Social Sciences*, Volumul 36, Nr. 2, Sage Publications, Iunie 2006, pp. 193-218.



ale PC. Dacă Principiul Cooperării (PC) este echivalent ( $\equiv$ ) cu utilizarea colaborativă (p) și cu limitări ale modalităților de folosire a limbajului necesare optimizării comunicării (q), atunci, în plan formal, procesul de deducere al PN cuprinde următorii pași:

$$PC \equiv p \& q$$

$$PN \equiv \neg PC \equiv \neg (p \& q) \equiv \neg p \vee \neg q^7$$

Adică, în exprimare lingvistică, PN pune în prim-plan individualismul emitentului, fixând cerința maximizării imaginii pozitive proprii a emitentului în cadrul schimbului discursiv, sau abandonează constrângerile legate de folosirea optimă a limbajului în direcția acceptată, implicând, așadar, o amplitudine procedurală maximală a discursivității. Această disjuncție nu este una exclusivă, prin urmare, există și posibilitatea ca ambele condiții să se realizeze simultan.

În acest punct, putem formula lingvistic un imperativ contrar privind discursivitatea politică, intitulat *Principiul Necooperării: fiecare contribuție conversațională trebuie să fie necesară emitentului sau să utilizeze fără restricție orice tehnică discursivă*. Astfel, acesta exprimă centrarea discursivității pe interesele emitentului sau/și, după caz, specularea și utilizarea tuturor tehnicilor de influență discursivă posibile, chiar și a celor imorale (de exemplu, minciuna) sau ilegale (de exemplu, publicitatea politică subliminală).

Fiind o noțiune vagă, necooperării i se poate determina nucleul ca un caz limită, construit prin negarea contradictorie a PC și a maximelor subsumate, în timp ce marginea acestui concept este fixată prin încălcarea doar a uneia sau a câtorva dintre maximele cooperării, dar nu a tuturor. Astfel, *necooperarea contradictorie* exprimă conjunctiv falsitatea, lipsa sau insuficiența dovezilor pentru tezele proferate, nevaliditatea, inadecvarea cantitativă, a schematizărilor discursive și a contextului, irelevanța, exagerarea sau minimizarea simbolică și contextuală, obscuritatea, ambiguitatea, prolixitatea, impolitețea și dezordinea discursivă.

Astfel delimitată, necooperarea contradictorie nu lasă loc nici unui echivoc, nici unei șanse de performanță discursivă. Să folosești minciuni sfruntate, fără nici o dovadă, într-o formă incoerentă, stridentă și fără nici o legătură cu situația socială aruncă imediat anatema asupra emitentului. Mai mult chiar, intrăm în sfera iraționalității, întrucât, realmente, am asista la un dialog absurd, fără nici un fel de continuitate sau sens, asemănător, în multe privințe, celui exprimat literar în piesa *Scaunele* a lui Eugen Ionescu. Prin urmare, necooperarea contradictorie nu este posibilă ca manifestare, care să conducă la performanță în discursul politic. Pentru ca să aibă o șansă de succes, acesta trebuie să manifeste *o minimă cooperare*, fie și doar legată de necesitatea adaptării discursive la contextul specific.

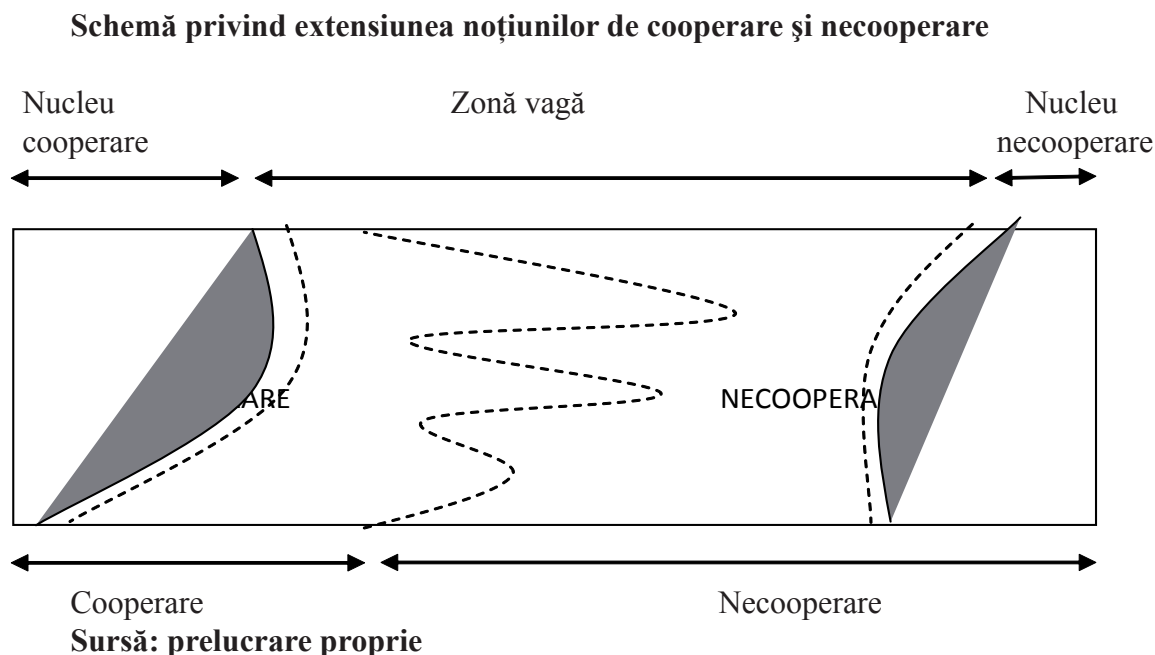
Din perspectiva logicii, cooperarea și necooperarea sunt două noțiuni vagi, care acoperă întreg universul de discurs, cu nuclee bine delimitate, dar cu margini slab determinate. Nucleele cooperării și necooperării își păstrează forța, însă *zona de vaguitate* dintre acestea este supusă

---

<sup>7</sup> Deducerea formulei este una validă. Astfel, conform definiției echivalenței putem înlocui într-o formulă un termen cu echivalentul său („PC” cu „p&q”). Apoi, pe baza legilor lui De Morgan, care redau raportul de dualitate dintre conjuncție și disjuncție,  $\neg (p \& q) \equiv \neg p \vee \neg q$ .

negocierii, funcție de aptitudinile de producere și interpretare ale actorilor discursului. Aceste aspecte sunt reflectate în schema următoare:

**Grafic 1.**



Așa cum reflectă și schema de mai sus, cooperarea și necooperarea sunt, în principiu, în raport de opoziție și acoperă tot spectrul universului de discurs. Fiind noțiuni vagi, ele au un nucleu restrâns și o margine a cărei precizie este invers proporțională cu distanțarea de centru. Necooperarea transgresează granița care o separă de cooperare prin imitarea formei discursive și a comportamentului acesteia. Ea se strecoară insidios, prin formule necooperante în esență, dar care au o aparență de cooperare. Așadar, opoziția dintre cooperare și necooperare, care apare în logica clasică drept contradictorie, se traduce prin existența în fapt a unei situații de contrarietate: există nucleele bine delimitate ale celor două concepte și o zonă vagă între acestea.

Asumarea explicită a unui comportament general necooperant fiind contraproductivă, discursul politic va lua aparența cooperării, dar o va eluda în esență. Vom numi acest comportament drept *mimetism discursiv*. Maximele cooperării optime și regulile implicite sau explicite ale diverselor situații sociale pot fi acum transgresate, negociate, abandonate sau chiar, pe alocuri, utilizate, când situația este convenabilă. Necooperarea înglobează și cazul contradicției, pe care îl reduce la un punct de reper al negativității totale. Necooperarea poate utiliza minciuna, falsitatea, dar preferă, pentru a-și păstra credibilitatea discursivă, trunchierea unor afirmații adevărate, fapt care deturneză sensul acestora, amalgamul de minciună și adevăr sau insinuarea.

Introducem aici noțiunea de *maximă necooperantă*, care delimitează cerințele de performanță discursivă, care decurg din PN, și este, mutatis mutandis, echivalentul maximelor pentru PC. Maxima necooperantă nu corespunde procedural contradicției, ci opoziției logice, care face din aceasta suma rezultatelor respinse de maximă, astfel încât M și non-M acoperă întregul univers de posibilități. Definierea maximelor necooperante nu se va face doar negativ, ca abatere de la regulă, ci și pozitiv, prin identificarea, pe fiecare nivel, a cerințelor care ar putea asigura performanța discursivă. Întrucât decurg din PN, *maximele necooperării vor fi deduse după aceeași metodă ca*

*acesta, prin punctarea dimensiunii egoiste a utilizării discursivității și prin extinderea maximală a amplitudinii tehnicilor folosite.*

Pornind de aici, considerăm că, în ceea ce privește *calitatea, maxima necooperantă* specifică susține: *spune tot ceea ce este convenabil în situația dată și care nu poate fi contracarat cu dovezi evidente de către contra-candidat.* Aceasta extinde, pe de o parte, aria enunțurilor proferate dinspre adevăr spre falsitate și, pe de altă parte, categoria probelor furnizate dinspre verificabilitate spre falsificabilitate. Așadar, comportamentul emitentului, centrat pe propriile obiective, conduce la o libertate procedurală maximă, limitată doar de necesitatea susținerii unei imagini pozitive în ochii publicului.

*Maxima necooperantă a cantității* asumă: *furnizează maximum de informație pozitivă (pentru emitent) și minimum de informație pasibilă a fi interpretată negativ.* Operațiunile de selecție a categoriilor de informații și a volumului acestora nu se subsumează imperativului cooperant al adecvării cantitative, ci celui necooperant al maximizării oportunităților de impunere a obiectivelor emitentului.

*Maxima necooperantă a relației* acționează prin adăugarea unor propoziții generalizatoare la ceea ce ar trebui să fie doar o indicație specifică, prin abaterea atenției de la un subiect periculos spre unul convenabil sieși sau defavorabil adversarului politic. Relevanța discursului nu este exclusă apriori, ci devine o calitate utilizată opțional, când situația este convenabilă emitentului, însă eludată complet când conversația ia forme periculoase pentru imaginea acestuia.

În sfârșit, *maxima necooperantă a modalității* vizează realizarea unei retorici a ambiguității. Ambiguitatea nu mai este privită ca un rău în sine, ci ca la o resursă care poate aduce un avantaj în conflictul discursiv, fie prin forța conotativă, fie prin posibilitățile multiple de reformulare convenabilă.

Așadar, pentru variabila numită „necooperare”, *universul* este alcătuit din „totalitatea discursurilor politice”, iar *restricția* din „Principiul Necooperării și maximele subsumate”. Logica fuzzy ne dezvăluie un număr de patru subclase ale discursivității politice: nucleu cooperare, zonă vagă cooperare, zonă vagă necooperare, nucleu necooperare. Vaguitatea nu ține însă de realitate, ci de înțelegerea sau de exprimarea acesteia, astfel încât, pentru discursul politic, ea nu redă starea de fapt a acestuia, ci posibilitățile de interpretare ale publicului, care îl receptează. Existența *zonei vage*, reprezentată în schema de mai sus, presupune că, anterior interpretării date de public, un discurs politic este un *candidat neutru*, nici cooperant, nici necooperant. Publicul percepe discursul, iar înțelegerea acestuia determină atribuirea unei valori și precizarea claselor de cooperare și necooperare.

Așadar, un discurs cooperant este veridic, valid, atractiv, legitim contextual, cu schematizare discursivă adecvată, suficiență argumentativă, credibil, adecvat, focusat, cu atributele dialogicității, simbolisticii și spectaculozității, clar, coerent, politicoș și recognoscibil contextual. Prin contrast, un discurs necooperant cuprinde una sau mai multe din tehnicile de influențare următoare: Minciuna, Amalgam adevăr-fals, Afirmatii fără dovezi, Mistificarea, Zvonul, Supralicitarea, Minimalizarea, Selecția, Propoziții generalizatoare inutile, Repetarea formulelor lipsite de sens, Argumente ambigui, Argumente obscure, Argumente prolixе, Incoerența, Sofisme, Ironia, Conotația, Seducția,

Inflația de valori, Simplificarea limbajului, Transferul, Apelul la sentimente, Impolitețea, Imitarea contextului, Dramatizarea, Divertismul, Transferul situațional. Fiecare dintre tehnicile enunțate mai sus se constituie într-un mecanism de influență, care poate fi folosit în cadrul discursului politic.

### Strategii și mecanisme în discursul politic

Prin *strategie* înțelegem un ansamblu de acțiuni discursive coordonate pentru atingerea unui scop. Jean Caron a arătat faptul că „nu putem vorbi de strategie decât atunci când următoarele condiții sunt îndeplinite: există o situație de incertitudine, un scop, vizat conștient de subiect, «reguli ale jocului», și o succesiune reglată a lucrurilor, ce traduce un plan de ansamblu”<sup>8</sup>. Astfel, determinarea strategiilor fundamentale ale discursului politic pornește de la două elemente fundamentale: *scopul* acesteia și *raportarea intenționată la un ansamblu de reguli discursive*, pe care locutorul le utilizează într-o manieră favorabilă sieși.

În ceea ce privește *scopul* discursului politic, acesta este, așa cum am arătat, *legitimarea unui actor politic în vederea cuceririi sau păstrării puterii*. Aceasta se poate realiza în două feluri: direct, prin convingerea publicului de calitățile și de determinarea proprie în atingerea obiectivelor asumate; indirect, prin evidențierea punctelor slabe ale adversarilor, care, în final, s-ar dovedi a fi mai puțin performanți decât locutorul. Așadar, scopul discursului politic este *legitimarea* unui actor politic și *delegitimarea* celorlalți.

*Raportarea intenționată la un ansamblu de reguli discursive, pe care locutorul le utilizează într-o manieră favorabilă sieși, vizează modalitatea generală de utilizare a limbajului, cu regulile și componentele acestuia. În cazul nostru, discutăm de decizia unui personaj politic de a respecta sau nu maximele cooperării. Rezultă, la intersecția acestor două componente, un număr de patru strategii fundamentale ale discursului politic (strategia legitimării cooperante, a delegitimării cooperante, a legitimării non-cooperante și a delegitimării non-cooperante), sintetizate în tabelul următor:*

Tabel 1

**Tabel privind tipurile de strategii în discursul politic**

Scopul discursului Modalitatea de utilizare a limbajului	LEGITIMARE (L)	DELEGITIMARE (DL)
COOPERARE (C)	Legitimare cooperantă (LC)	Delegitimare cooperantă (DLC)
NECOOPERARE (NC)	Legitimare necooperantă (LNC)	Delegitimare necooperantă (DLNC)

**Sursa: prelucrare proprie**

<sup>8</sup> CARON, Jean, *Les régulations du discours. Psycholinguistique et pragmatique du langage*, Presses Universitaires de France, Paris, 1983, pp. 155-156.

Prin *strategia legitimării cooperante* înțelegem una dintre modalitățile de ființare a discursului politic, în care locutorul respectă principiul cooperării prin raportare la acțiunea proprie. În această ipostază, discursul este construit prin utilizarea directă și pozitivă a mecanismelor cooperării, așa cum au fost ele identificate în prima parte a acestei cercetări. Astfel, utilizarea acestei strategii conduce la legitimarea locutorului printr-un discurs care este *veridic, propunând o schematizare discursivă proprie, focusat pe temă și clar - pe linia conținutului, valid, suficient, care se remarcă prin dialogicitate și coerență - în ceea ce privește forma argumentării, atractivitate, credibilitate, simbolică și politețe - raportat la învelișul lingvistic, precum și prin legitimitate, adecvare, spectaculozitate și recognoscibilitate contextuală.*

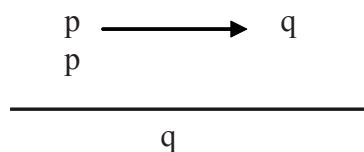
Modalitatea generală de legitimare prin această strategie este corespunzătoare unui modus ponens:

Dacă un candidat propune sau realizează un set general de acțiuni acceptate de titularul puterii<sup>9</sup> și are calitățile și voința necesare îndeplinirii acțiunilor propuse (în opinia titularului puterii), atunci acel candidat este legitimat pentru preluarea puterii.

X propune sau realizează un set general de acțiuni acceptate de titularul puterii și are calitățile și voința necesare îndeplinirii acțiunilor propuse.

Deci X este legitimat pentru preluarea puterii.

Forma logică specifică este următoarea, corespunzătoare unui modus ponens, raționament valid:



*Strategia delegitimării cooperante* utilizează și ea principiul cooperării, însă nu prin raportare la locutor, ci la opozanții acestuia. Discursul este construit prin utilizarea directă a mecanismelor cooperării, însă folosirea acestei strategii legitimează indirect locutorul prin delegitimarea tuturor opozanților politici ai acestuia. Discursul rămâne veridic, propunând o schematizare discursivă proprie, focusat pe temă și clar, precum în cazul strategiei legitimării cooperante, prin raportare însă la opozantul locutorului la preluarea puterii. Spre exemplu, nu se mai vorbește de calitățile proprii, ci de lipsa de calități ale tuturor celorlalți, prin comparație cu care omul politic se legitimează ca fiind cel mai bun.

Modalitatea generală de legitimare prin această strategie este corespunzătoare raționamentului tollendo-ponens, corespunzător unei disjuncții exclusive:

<sup>9</sup> Democrațiile contemporane sunt reprezentative, ceea ce înseamnă că puterea este administrată indirect de către cetățeni, prin intermediul unor reprezentanți, delegați în urma desfășurării unor alegeri. În această situație, noțiunea de „titularul puterii” trimite la ansamblul cetățenilor care delegă autoritatea politică la diverse niveluri: cetățenii unui oraș pentru primar și consiliul local, cetățenii unei țări pentru președinte și pentru parlament etc..

Sau X este legitimat sau un opozant politic al lui X este legitimat.  
Toți opozanții sunt delegitimați.

---

Deci X este legitimat pentru preluarea puterii.

Forma logică specifică este următoarea, corespunzătoare unui raționament valid:

$$\begin{array}{l} p \vee q \\ \quad - q \\ \hline p \end{array}$$

*Strategia legitimării necooperante* utilizează necooperarea în vederea legitimării locutorului. Discursul politic este construit prin folosirea maximelor necooperării. Spre exemplu, se utilizează această strategie când un actor se prezintă pe sine utilizând argumente non-veridice sau când își laudă propriile realizări.

Modalitatea generală de legitimare prin această strategie este corespunzătoare raționamentului modus ponens valid, modificat prin intermediul modalizatorului „adevăr”, din care se exclude varianta „necesar”, corespunzătoare legitimării cooperante. Astfel, pentru legitimarea necooperantă, modalizatorul adevăr, reprezentat ca „MA”, ia valorile „contingent”, „posibil” sau „imposibil”, iar schema logică a strategiei devine următoarea:

$$\begin{array}{l} p \longrightarrow q \\ MA p \\ \hline MA q \end{array}$$

Dacă valoarea modalizatorului aplicat propoziției p (MA p) este „adevăr”, atunci ne aflăm în cazul aplicării strategiei legitimării cooperante. În celelalte cazuri, modalitatea de legitimare părăsește principiul cooperării, întrucât ni se prezintă ceva non-adevărat ca adevărat. Modalitatea generală de legitimare prin strategia legitimării necooperante este următoarea:

Când un candidat propune sau realizează un set general de acțiuni acceptate de titularul puterii și are calitățile și voința necesare îndeplinirii acțiunilor propuse, atunci acel candidat este legitimat pentru preluarea puterii.

(*Necooperant*) X propune sau realizează un set general de acțiuni acceptate de titularul puterii și are calitățile și voința necesare îndeplinirii acțiunilor propuse.

---

(*Necooperant*) X este legitimat pentru preluarea puterii.



Și *strategia delegitimării necooperante* utilizează maximele necooperării, însă în vederea delegitimării opozanților locutorului. Similar, discursul politic este construit prin folosirea maximelor necooperării, însă se schimbă subiectul discursului. Spre exemplu, se utilizează această strategie când un actor vorbește despre ceilalți utilizând denigrări, expresii conotative negative etc.. Ca și în cazul strategiei anterioare proxime, modalitatea generală de legitimare necesită amendarea cu modalizatorul „adevăr”, aplicat însă la raționamentul disjunctiv exclusiv tollendo-ponens:

$$\frac{p \quad W \quad q}{MA - q} \\ MA p$$

Lingvistic, această schemă se poate exprima în felul următor: Sau X este legitimat sau un opozant politic al lui X este legitimat; (*Necooperant*) Toți opozanții sunt delegitimați; deci (*Necooperant*) X este legitimat pentru preluarea puterii.

## Concluzii

Evidențierea modalității în care se manifestă strategiile discursive se relevă plenar prin ilustrarea diverselor tipuri de discursuri corespunzătoare. Decriptarea performanței discursului politic mai necesită un răspuns la *problema modalității în care performează strategiile discursive, în condițiile în care utilizarea explicită a unora dintre acestea ar presupune asumarea deschisă a maximelor necooperării.*

Analizând maximele necooperării, la o primă vedere am fi tentați să recunoaștem că ele constituie mai degrabă un ghid al politicianului de succes decât maximele lui Grice. Apare însă o dificultate. Afirmarea deschisă a acestora depunțează un politician, care devine complet decredibilizat. De aceea, un discurs politic se va forța să păstreze aparențele, ceea ce se traduce în *mimetism*: se mimează dialogul, se mimează adevărul, se mimează interesul pentru problemele electoratului. De aceea, în strategiile necooperării se imită forma comportamentului discursiv cooperant, însă se eludează diverse aspecte de conținut.

Obținerea succesului conduce la legitimarea actorului politic, indiferent de strategia utilizată. Mimetismul exprimă ideea că un actor își atinge scopul utilizând toate instrumentele posibile, inclusiv imitarea formei discursive acceptate. Comportamentul actorilor publici de a viza exercițiul puterii determină ca sistemul politic să nu mai aibă drept scop primordial binele cetățeanului, rezultând faptul că politica devine, după o formulare celebră, „arta răului cel mai mic”. Neavând de ales între specii de „bine”, ci între grade de „rău”, cetățeanul este nevoit să accepte ca rezonabilă și strategia delegitimării cooperante. Nu ne mai convinge un candidat despre valoarea lui, ci despre non-valoarea celorlalți, iar acest comportament este relevat de așa-zisele „campanii negative”.

Deși folosirea strategiilor necooperante este dezavuată public de către toți autorii discursului politic, forța acestora nu trebuie ignorată. Bineînțeles, un discurs mincinos la modul evident poate să fie desconsiderat imediat, deși astfel de manifestări discursive au avut succes pe termen scurt. Mai întâlnită este însă folosirea fină a zvonisticii, a aluziei sau a conotației, fapt care a condus la câștigarea a numeroase alegeri. Faptul că, după o perioadă de timp, s-a dovedit contrariul, nu mai contează. Importantă este înfrângerea adversarului la momentul institutiv esențial, la alegeri, spre exemplu.



### **Bibliografie:**

1. CARON, Jean, *Les régulations du discours. Psycholinguistique et pragmatique du langage*, Presses Universitaires de France, Paris, 1983.
2. GRICE, Herbert Paul, *Logic and Conversation*, în: *Syntax and Semantics*, Vol. 3, *Speech Acts*, editat de Peter MORGAN, Cole & Jerry Academic Press, New York, 1975.
3. LEE, Carole, *Gricean Charity: The Gricean Turn in Psychology*, în: *Philosophy of the Social Sciences*, Volumul 36, Nr. 2, Sage Publications, Iunie 2006, pp. 193-218.
4. SĂLĂVĂSTRU, Constantin, *Rhétorique et politique*, Editura L'Harmattan, Paris, 2004.
5. SĂLĂVĂSTRU, Constantin, *Mic tratat de oratorie*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2006.
6. ZADEH, Lofti, *Fuzzy sets*, în: *Information and Control*, 8 (3), 1965.
7. ZADEH, Lofti, *The Concept of a Linguistic Variable and its Application to Approximate Reasoning*, I, în: *Information Sciences*, 8, 1975.
8. ZIMMERMANN, Hans Jürgen, *Fuzzy Set Theory and its Application*, Fourth Edition, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London, 1988.

**SPIRITUL ÎNTREPRINZĂTOR ȘI INOVAȚIILE -  
FACTORI DE PERFORMANȚĂ PENTRU MANAGEMENTUL SISTEMULUI  
COOPERATIST DIN ROMÂNIA**

*Rodica Cerescu, doctor în economie  
Oana Ionescu, drd.  
Universitatea Titu Maiorescu, București*

*Romania co-operative system during its existence passed through some different stages. Although, in the socialist time it evolved with amplitude, at present this system has decreased in all economic indicators, demonstrating the incapacity to adjust to the conditions of market economy. The socialist system has left marks on the behavior of business men and employees from the system, there are a number of other issues that conditioned the state of decline, characteristic for this system.*

*In this paper are analyzed the problems faced by the co-operative system of Romania, especially, of the legislative framework. However, we believe that the co-operative system of Romania is likely to recover only if its management will motivate the entrepreneurship spirit and innovation as key factors in boosting the economic performance, because the social role of cooperatives is already creating competitive advantages for the consumers.*

**Keywords:** *co-operative system, entrepreneurship spirit, innovation, the social role of co-operatives.*

Sistemul cooperatist din România în perioada sa de existență a trecut prin diferite etape. Deși, în perioada socialistă, a evoluat cu amploare, în prezent acest sistem a diminuat la toți indicatorii economici, demonstrând incapacitatea să se acomodeze la condițiile economiei de piață. Sistemul socialist a lăsat amprente asupra conduitei de afaceri ale managerilor și angajaților din acest sistem, existând și un șir de alte probleme, care au condiționat situația de declin, caracteristică acestui sistem.

Cooperativele sunt privite ca un model dual, bazat pe o componentă economică și pe una socială. Ele distribuie o parte din veniturile lor într-un mod proporțional, în funcție de participarea fiecărei persoane în activitatea organizației, fără a avea nici o legătură cu împărțirea profitului în funcție de capitalul investit. Opțiunea de distribuție a surplusului nu privează cooperativele de natura lor nonprofit, deoarece aceasta se face în concordanță cu proporționalitatea patronajului membrilor, indiferent de tipul și cantitatea capitalului investit.

Sistemul cooperatist în România a înregistrat un trend descendent de evoluție după căderea regimului comunist în ceea ce privește numărul de membri, numărul de salariați, valoarea producției etc. Valoarea producției, cooperatist a ajuns să producă cca. 3% din PIB, față 21% cât producea înainte [8,p.417]. Perioada de tranziție a presupus schimbări structurale și la nivelul cooperatist, aceasta fiind nevoită să se adapteze la cerințele unei economii de piață.

Cadrul de funcționare a sistemului cooperatist de consum este asigurat prin Legea nr. 1/2005 privind organizarea și funcționarea cooperatist, care la intrarea în vigoare a necesitat un amplu proces administrativ de adaptare a structurilor existente la noile cerințe. Unul dintre efectele Legii nr. 1/2005 l-a constituit reducerea numărului membrilor cooperatori - persoane fizice și concentrarea controlului asupra patrimoniului cooperatistelor în mâinile unui număr mic de persoane.

Sistemul cooperatist din România este format din societăți cooperative de gradul 1 și 2 și din asociații ale acestora la nivel județean și național. Societatea cooperatistă de gradul 1 este persoană juridică, constituită de persoane fizice; societatea cooperatistă de gradul 2 este persoană juridică, constituită din societăți cooperative de gradul 1, în majoritate, și alte persoane fizice sau juridice, în

scopul integrării pe orizontală sau pe verticală a activității economice desfășurate de acestea. Astfel, societățile cooperative de gradul 1 se pot constitui în una dintre următoarele forme: societăți cooperative meșteșugărești; societăți cooperative de consum; societăți cooperative de valorificare; societăți cooperative agricole; societăți cooperative de locuințe; societăți cooperative pescărești; societăți cooperative de transporturi; societăți cooperative forestiere; societăți cooperative de alte forme, care se vor constitui cu respectarea dispozițiilor Legii 1/2005 [1].

Cooperatistele sunt considerate a fi inițiative antreprenoriale ale clasei mijlocii și a celei de jos, care duc la crearea de întreprinderi economice mici, ce le permit satisfacerea nevoilor sociale. Provocarea spiritului antreprenorial-social, ce pleacă chiar de la o afacere de familie, este importantă, deoarece acest sector a contribuit esențial la dezvoltarea Europei, după al doilea război mondial, și în prezent, susține economiile occidentale, demonstrând că inițiativa privată este esența dezvoltării. În România, spiritul antreprenorial-social, premeditat sau nu, a fost „adormit” și nici un guvern nu s-a străduit din răspuțeri „să-l trezească”, cu atât mai mult să-l dezvolte.

Românii manifestă un spirit antreprenorial redus, comparativ cu alte țări europene, din cauza lipsei mediului antreprenorial necesar. Printre motivele care au determinat această situație este și cadrul legislativ, aflat în continuă schimbare, ceea ce generează nesiguranța în rândul celor interesați să-și dezvolte propria afacere, incapacitatea de a-și dezvolta planuri pentru mai mult de trei-patru ani, și nu în ultimul rând, aspectul cultural (educație, mentalitate). Lipsa de educație antreprenorială (în alte țări se realizează încă din anii de școală) este un motiv al acestei slabe inițiative înregistrate în țara noastră.

Putem defini spiritul antreprenorial-social ca și capacitate de a recunoaște și exploata oportunitățile, indiferent de resursele de care dispune un individ la un moment dat, la care se adaugă încrederea în succes, flexibilitatea și voința de a te ridica și supraviețui în urma unor eșecuri. [5, p.44]

Din definiție concluzionăm câteva lucruri importante, și anume:

- un întreprinzător nu este o persoană care își asumă riscuri sălbatice, exigente, ci una surprinzător de eficientă în distribuirea riscului și asupra altor persoane;

- un întreprinzător nu deține o invenție tehnologică de vârf, dar ceea ce contează este realizarea unor distincții notabile în furnizarea unor produse, fiind suficiente inovații mici, dar susținute de calitate și consecvență.

- un întreprinzător nu este un expert în domeniu, mai importantă este adaptabilitatea la mediul de afaceri;

- un întreprinzător nu are întotdeauna un plan grandios sau o viziune strategică asupra afacerii la început de drum, mai importantă este capacitatea de a lua decizii rapide, de a face față eșecurilor, de a negocia și de a găsi soluții pertinente.

Cele cinci forțe ale spiritului antreprenorial sunt:

1. pasiunea reprezintă apetitul pentru risc,
2. optimismul este puterea gândirii pozitive,
3. adaptabilitatea este calitatea vitală a antreprenorului în derularea afacerii,
4. leadership reprezintă atitudinea unui vizionar, carismă, un sens al moralității bine dezvoltat, entuziasm,
5. ambiția.

Efectele actuale în domeniul dezvoltării spiritului antreprenorial vor duce la situația că următoarele decenii România va fi afectată de globalizare și de regionalizarea europeană, expusă la dezvoltarea științifică și tehnică globală. Investitorii externi sunt în căutare de teritorii ce le furnizează avantaje competiționale, clare și ușor identificabile, de lungă durată, siguranță garantată a mediului de afaceri, iar România are regiuni ce oferă capitalul uman calificat și integru la un cost atractiv. Întreprinderile mici locale vor fi forțate din ce în ce mai mult să intre în relații multinaționale. România trebuie să se adapteze acestor tendințe cât mai curând posibil pentru a compensa pierderile suferite atât în perioada comunistă, cât și după anii 1990.

Dacă până în 1990, cooperativa de consum deținea o poziție importantă în cadrul economiei naționale, ulterior modificările structurale intervenite, prin trecerea de la economia centralizată la o economie de piață, nu au constituit pentru cooperativele de consum o nișă de dezvoltare, ci, dimpotrivă, acestea au fost nevoite, în limita resurselor disponibile și în continuă scădere, să se adapteze din mers noilor tendințe. După 1990, cooperativa a cunoscut un declin major în ce privește numărul membrilor cooperatori și a numărului salariaților. Indicatorii economici ai cooperativa (productivitate, rentabilitate, profit) înregistrează creșteri în perioada 2000–2009 [8, p.420]. În regiunea Nord-Est, care este una dintre regiunile sărace ale României, se află cele mai multe cooperative de consum și meșteșugărești din România. Legea 1/2005 a dus la o scădere a capacității de coordonare și de control în sistemul cooperatist și a permis concentrarea patrimoniului în mâinile unui număr redus de membri.

Din punctul de vedere al reprezentanților cooperativelor de consum și meșteșugărești, marea provocare pentru sistemul cooperatist o reprezintă lipsa unor reglementări clare privind proprietatea asupra clădirilor și terenurilor deținute în vremea regimului comunist [8, p.428].

Cooperativele de consum și cele meșteșugărești dețin un patrimoniu mare în clădiri, terenuri și mijloace de producție, realizat de către membri în perioada regimului comunist. Aceste clădiri au fost ori naționalizate, ori construite pe terenuri puse la dispoziție de către stat. Odată cu Legea 10/2001 privind situația unor imobile preluate abuziv în perioada comunistă, la art. 10 situația terenurilor pe care se află clădiri ale cooperației părea să se fi clarificat, în sensul că, în cazul în care terenurile erau acordate prin hotărâri ale Sfatului popular, ale Consiliului de miniștri, decrete, legi, iar construcțiile realizate erau autorizate, statul era cel care trebuie să îi despăgubească pe foștii proprietari [2]. Modificările aduse Legii 10/2001 de către Legea 247/2005 prevăd restituirea terenurilor foștilor proprietari, indiferent de modul de realizare al construcțiilor.[3] Multe dintre clădirile construite se află pe terenuri care au fost retrocedate vechilor proprietari, sau multe clădiri în care s-au investit bani în modernizare au fost retrocedate. Toate acestea au dus la apariția unui număr mare de procese pentru apărarea patrimoniului cooperației, ceea ce a slăbit din forța acestor structuri. Aceste litigii privind proprietatea clădirilor sau terenurilor au dus la reducerea activității sau chiar la închiderea unora dintre cooperative. O parte dintre clădirile cooperativelor de consum au fost vândute foștilor proprietari ai terenurilor la sume mult subevaluate. De aceste probleme sunt afectate atât cooperativele meșteșugărești, cât și cele de consum, care își derulează activitatea în special în mediul rural.

Faptul că s-au considerat prioritare alte legi privind proprietatea a dus la situația în care „cooperația a rămas cu bunurile pe un teren care, în cele mai multe cazuri, nu este al nostru” (reprezentant cooperativă de consum). [8, p.429] În consecință, cooperația a fost obligată să vândă la prețuri subevaluate majoritatea clădirilor aflate pe terenuri ce au fost retrocedate. Chiar și acolo unde s-ar fi putut păstra anumite clădiri au fost nevoiți să vândă pentru a putea supraviețui, în condițiile în

care concurența neloială făcută de evazionistii fiscali „sufocă” cooperația prin practicarea unor prețuri ce nu includ taxe, care scot, practic, de pe piață cooperația.

Toate aceste litigii existente fac imposibilă accesarea de fonduri europene, deoarece cooperativa nu are cum să demonstreze că este proprietara imobilelor unde se vor derula activitățile proiectului. O altă problemă, care derivă din existența litigiilor este imposibilitatea accesării de credite, în lipsa oferirii de garanții imobiliare.

Apariția Legii 1/2005 a avut efecte negative asupra sectorului cooperatist, prin „distrugerea sistemului de control” și prin posibilitatea înstrăinării patrimoniului către membri. În sistemul cooperatist exista, înainte de apariția acestei legi, un sistem de control a activității cooperativelor destul de riguros, într-o organizare ierarhică foarte strictă. Activitatea cooperativelor de grad I era controlată de cele de grad II, în vechea formulă legislativă, în timp ce, conform Legii 1/2005, cooperativele de grad I și cele de grad II sunt asociați la nivel județean. Această unitate, uniunea județeană (care este cooperativă de grad II) nu mai are nici un drept de control, de supraveghere, fiecare cooperativă fiind independentă. Desființarea acestui control a permis acțiunea discreționară a unora dintre administratorii acestor cooperative de consum, cu efecte benefice asupra prosperității lor economice și cu efecte negative asupra intereselor simplilor membri cooperatori. Prin noua lege nu mai există nici obligativitatea pentru cooperativele de gradul I să fie membre ale uniunilor

judetene, ci se pot afilia direct la uniunile naționale. Reprezentanții cooperativelor consideră că această lege nu protejează patrimonial indivizibil.

Un alt factor, care a dus la slăbirea cooperăției, este prevederea din Legea cooperăției, art. 7, alin. 4, conform căreia principiile cooperatiste nu au caracter normativ, fapt ce a condus la o respectare diferențiată a acestora [1]. Gândit într-o manieră economică, corelată cu un management și o politică investițională adecvate, sistemul cooperatist din România se poate revigora, venind în întâmpinarea unui segment semnificativ al cererii consumatorilor sau al nevoii unor lucrători sau producători de forme de organizare adecvate.

În concluzie încurajarea spiritului întreprinzător și a inovațiilor ca și factori de performanță a managementului sistemului cooperatist din România reprezintă o soluție pentru crearea de locuri de muncă, pentru stimularea competitivității și pentru creșterea economică, fiind o baza de dezvoltare a societății. România trebuie să dezvolte o nouă generație de antreprenori cu abilități caracteristice, precum responsabilitate, spontaneitate, adaptabilitate, clarviziune, inițiativă, spirit managerial, care le-ar permite să identifice și să implementeze strategii adecvate pentru a putea pătrunde și menține pe piață. Aceste abilități personale trebuia să fie cultivate începând cu școala primară și dezvoltate la nivel superior, în licee și facultăți. Inovația și impactul social sunt ingrediente-cheie pentru un antreprenorial de succes. Astăzi, nu mai este suficient să fii mai bun în domeniul tău de activitate decât concurența. Competitivitatea capătă o nouă dimensiune - cea spirituală, legată de factori psihici și sociali, specifici consumatorilor, bunurilor oferite pe piață.

### **Bibliografie:**

1. [http://legestart.ro/Legea-1-2005-organizarea-functionarea-cooperatiei-\(MTM4OTE1\).htm](http://legestart.ro/Legea-1-2005-organizarea-functionarea-cooperatiei-(MTM4OTE1).htm)
2. <http://legeaz.net/legea-10-2001/>
3. <http://legeaz.net/legea-247-din-2005-reforma-proprietatii-justitiei/>
4. Crișan, I., Cooperăția de consum. Evoluție, structuri, strategii de dezvoltare, București, Editura Universitară, 2010
5. Cruceru, D., Cooperatia in România, 2009, Editura Artifex
6. Levi, Y., Davis, P., Cooperatives as the “enfants terribles” of economics: Some implications for the social economy, în “The Journal of Socio-Economics”, 2008
7. Novkovic, S., Co-operative business: the role of co-operative principles and values, în “Journal of Co-operative Studies”, 2006
8. Petrescu Claudia „Cooperăția în România – Actor al economiei sociale”, 2012
9. Săulean, D., Defining the Cooperative Sector in Romania, București, FDSC, 1998, disponibil online la [www.fdsc.ro](http://www.fdsc.ro)

## ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМНЫХ СВОЙСТВ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИИ ЭВОЛЮЦИОНИЗМА

*Д.С. Терновский, д. экон. наук, профессор,  
Белгородский университет кооперации,  
экономики и права*

*The article reveals the issues of a wide system justification of the cooperative properties organizations in relation to the personal, economic and organizational characteristics, which are the bases of social differentiation of the society.*

**Key words:** *system justification, cooperative properties, organizational characteristics, social differentiation.*

В системе социально-экономического развития особое место занимают кооперативные организации, характеризующиеся высоким уровнем социально ответственного поведения. Объективную основу организационной структуры развития и место в ней кооперативов мы предлагаем исследовать при помощи теории эволюционизма, позволяющей раскрыть основные параметры социальных изменений, выявить их основное звено, изменение которого ведет к изменению социальной структуры общества в целом.

Развитие эволюционистских концепций обуславливает многообразие научных подходов к выделению определяющего социального изменения, оказывающего наиболее значимое влияние на социальную структуру. Так, О. Конт полагал, что основным фактором социального развития выступает прогресс знания, который ведет к достижению более высокой стадии общественного развития, к переходу на более высокий уровень производства и потребления [1].

Выделение прогресса знаний в качестве главной движущей силы социальных изменений послужило основой формирования теории постиндустриального общества, представители которой Д. Белл, З. Бжезинский, А. Тоффлер, А. Турэн, Ж. Фурастье придерживались точки зрения, согласно которой главной целью постиндустриального общества является обладание знанием, что позволяет достичь индивидуализации производства и потребления [3].

Другая точка зрения на социальное развитие приводится в трудах Г. Спенсера, который полагал главной движущей силой эволюционного прогресса дифференциацию, возникающую вследствие возрастания сложности и разнородности социальных систем. Подобная дифференциация предполагает специализацию, разделение функций, отбор



наиболее устойчивых структурных соотношений. Эволюционные изменения, по Спенсеру, происходят в направлении повышения гармонизации, структурного и функционального соответствия элементов социальной системы, что обуславливает диалектическое единство социальной дифференциации и интеграции. Таким образом, эволюция любой социальной системы состоит в повышении и усложнении ее организации, максимальный уровень которой соответствует динамическому равновесию системы, обладающему свойствами самосохранения и адаптации к новым условиям[1].

Дальнейшее развитие роли дифференциации в социальных изменениях содержится в воззрениях Э. Дюркгейма, выделившего разделение труда в качестве причины и следствия усложнения общественной структуры. Согласно такому подходу, главный результат социальных изменений – это переход от механической солидарности людей, основанной на неразвитости и сходстве индивидов и их общественных функций, к солидарности, органично возникающей на основе разделения труда и социальной дифференциации, ведущей к интеграции людей в единый социальный механизм[3].

Важнейшими изменениями, формирующими социальную структуру согласно подходу Т. Парсона, являются изменения культурной системы и ее важнейших структурных элементов (социальных ролей, институтов, организаций). Т. Парсон выделил четыре механизма эволюции: дифференциация, связанная с усложнением строения общества, адаптация, как новый способ соотношения с окружающей средой, увеличение объема членства в обществе, обобщение ценностей [2].

Таким образом, общим местом всех эволюционистских теорий является осознание социальной дифференциации как движущей силы социального развития. Формализация данного положения относительно социальной ответственности организаций находит свое отражение в их дифференциации по цели деятельности, закрепленной в российском законодательстве.

Согласно гражданскому законодательству Российской Федерации, в числе прочих организационно-правовых форм, организации могут создаваться в форме производственных и потребительских кооперативов, причем в соответствии со статьей 50 Гражданского кодекса РФ, любые виды потребительских кооперативов относятся к некоммерческим, а производственных – к коммерческим организациям.

В декларации о кооперативной идентичности, принятой XXXI Конгрессом Международного кооперативного альянса в 1995 году, дается следующее определение кооператива. Кооператив – это автономная ассоциация лиц, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих экономических, социальных и культурных потребностей посредством совместно владимого и демократически управляемого предприятия.

В Законе «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» говорится, что потребительские кооперативы в Российской Федерации существуют в виде потребительских обществ, представляющих собой добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц, созданное, как правило, по территориальному признаку, на основе членства путем объединения его членами

имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов.

Таким образом, в рамках системного подхода можно обозначить кооператив как социально-экономическую систему, первичными элементами которой являются учредившие ее лица, обладающую необходимыми общесистемными свойствами: целостностью, иерархичностью и интегративностью.

Целостность данной системы следует из определения кооператива как объединения группы лиц в целях удовлетворения потребностей.

Иерархичность кооператива как социально-экономической системы проявляется по двум направлениям.

Во-первых, кооператив является частью вышестоящей социально-экономической системы, представляющей собой объединение кооперативов.

В свою очередь объединение кооперативов – это социально-экономическая организация рыночной экономики, созданная кооперативами с целью содействия их развитию и более полному удовлетворению потребностей своих членов.

Интегративность, как свойство социально-экономических систем, применительно к кооперативным организациям проявляется в определении кооператива, где он рассматривается как объединение элементов для достижения соответствующих целей.

На функционирование кооперации, как социально-экономической системы, накладываются внутренние ограничения ее деятельности, которые представляют собой совокупность определенных правил и нормативов, определяющих характеристики системы и представляющих собой регулируемую подсистему. В ее составе мы выделяем такие элементы, как признаки кооператива, кооперативные ценности и принципы.

В соответствии с теорией социальной дифференциации основной характеристикой выделяющей кооперативную форму хозяйствования в среде прочих организационно-правовых форм выступает социальная составляющая деятельности кооперативов, проявляющаяся на трех уровнях – личностном, экономическом, организационно-управленческом.

Личностная составляющая социальной деятельности кооперативов характеризуется, в первую очередь, в создании коммуникативных структур, обеспечивающих эффективную реализацию поставленных перед ними целей, что соответствует свойству интегративности кооперативной системы. Особенности личностных коммуникаций в кооперативных организациях раскрываются в содержании кооперативных ценностей и принципов декларирующих взаимопомощь, взаимную ответственность, равенство, справедливость, солидарность и честность.

Следующим аспектом личностного взаимодействия в рамках социальной составляющей деятельности кооперативов выступает система обучения, формирующаяся в социальной структуре кооперативных организаций. Ее содержание раскрывается посредством реализации кооперативного принципа образования, повышения квалификации, информации. Таким образом, система обучения позволяет не только воспроизводить социальную структуру кооперации, но и вовлекать в нее дополнительные элементы посредством распространения информации о социальной деятельности за пределы системы.

Экономическая составляющая социальной деятельности кооперативных организаций раскрывается посредством рассмотрения кооператива как автономного совместно владеемого предприятия, тем самым обособляя его от прочих форм хозяйствования. Кооперативными принципами подчеркивается обязательность экономического участия учредителей кооператива в его деятельности, что обуславливает их вовлечение в социальную структуру в качестве работников или потребителей. В целом можно говорить о социальных особенностях экономической деятельности кооперативов как о системе воспроизводства ценностей воспринимаемых как обществом в целом, так и отдельной его частью – кооперированным населением.

Организационно-управленческий компонент социальной составляющей деятельности кооперативов находит свое отражение в содержании кооперативных признаков и принципов, согласно которым подчеркивается, что кооператив – это коллективное и демократически управляемое предприятие, декларируется добровольное и открытое членство, демократический членский контроль.

Особую роль в социальной дифференциации общества занимает организационная культура. Т. Уотсон, отмечая связь между культурой и результатами экономической деятельности, отмечал, что философия, дух и стремление организации намного больше влияют на ее сравнительные достижения, чем технологические и экономические ресурсы, организационная структура, нововведения и координация.

Мы считаем, что наиболее существенные черты организационной культуры кооперативных организаций раскрывают кооперативные ценности и принципы, декларирующие социальную ответственность и заботу об обществе. Именно эти положения являются первоисточником выделения кооперативов в процессе социальной дифференциации и составляют их отличительную черту в многообразии организационно-правовых форм хозяйствования.

#### **Литература:**

1. Кирдина С.Г. «Социальные изменения» / Социологическая энциклопедия, т.2, 2003.
2. Парсонс Т. О социальных системах. – М.: Академический проект, 2002.
3. Социология. Основы общей теории. Под ред. Осипова Г.В. – М.: Инфра–М, 2002.

## SECȚIUNEA II COOPERATIVELE ȘI DEZVOLTAREA RURALĂ

### AJUTORUL DE STAT PENTRU CERCETARE, DEZVOLTARE ȘI INOVARE EXPERIENȚA UNIUNII EUROPENE ȘI PROBLEMELE REPUBLICII MOLDOVA

*Ion Maxim, dr., conf. univ. (UCCM)*

*Economic Integration of the Republic of Moldova in the European Union requires considerable effort in the view of adjusting the national legislation to the Communitarian acquis. Basing on the analyses of experience of the countries that became members of EU we can see that major difficulties have been encountered in the domain of competition. Promoting Research and Development and Innovation is an important objective of common interest, and it is very important for Republic of Moldova*

**Key words:** *competition, state aid for research, development.*

În a doua jumătate a sec. al XX-lea guvernele mai multor state au conștientizat semnificația CD și și-au asumat un rol important în procesul schimbărilor tehnologice. Ar putea fi identificați mai mulți factori printre care este necesar de menționat că a fost recunoscută contribuția CD la creșterea economică și drept consecință asupra bunăstării sociale. Astfel, se consideră că în țările cu economie dezvoltată circa o treime din creșterea economică este determinată de cercetare, dezvoltare și inovare (în continuare – CDI)[1].

Un alt motiv care determină guvernele să intervină pe piață este eșecul pieței, care îngreunează activitatea de CDI. Cercetarea științifică se află la baza dezvoltării mai multor ramuri ale economiei naționale, generând astfel creșterea economică. Cu toate acestea, eșecurile pieței ar putea împiedica creșterea eficienței economice, din următoarele motive:

1. CDI generează pentru societate cunoștințe, dar aceste avantaje ar putea fi ratate din cauză că mai multe proiecte de CDI ar putea să nu fie atrăgătoare pentru investitorii privați datorită rentabilității reduse. Întreprinderile private ar putea neglija interesul comun în partea ce ține de difuzarea cunoștințelor, ceea ce nu este acceptabil pentru guvernare.
2. Cunoștințele noi sunt bunuri publice atunci când vizează cercetările fundamentale, din aceste considerente statul ar trebui să sprijine CDI făcând, totodată, distincția dintre crearea de cunoștințe generale în cadrul cercetărilor fundamentale și cunoștințele, care pot fi protejate și

sunt legate de procesul de producere. Cunoștințele generale se utilizează gratuit și din aceste considerente investitorii privați nu sunt interesați să efectueze cheltuielile date, și în acest caz intervenția statului este argumentată. Totodată, statul ar putea sprijini crearea de cunoștințe de întreprinderile private, în scopul stimulării investițiilor private pentru CDI.

3. Asimetria informației este caracteristică CDI, fapt care poate reduce accesul la resursele financiare a întreprinderilor inovatoare și, astfel, să nu fie finanțate proiecte utile și rentabile. Eșecurile pieței fac dificilă finanțarea CDI din sectorul privat, din cauză că investitorii privați nu au suficiente stimulente și informații, pentru a finanța activitățile de CDI.

Schimbul insuficient de informații între instituțiile de cercetare și agenții economici capabili să implementeze rezultatele CDI este un factor important, care nu permite atingerea unor efecte benefice a CDI asupra nivelului de bunăstare a societății.

Teoriile recente și modelele empirice [3, 4] identifică o economie inovațională nu numai prin capacitatea de a produce idei noi, dar și cu gradul de implementare a acestora, în special existența unui sistem eficient de inovare. Crearea unei legături între agenții economici, universități, instituții publice de cercetare și alte elemente importante ale procesului inovațional este o condiție esențială pentru buna funcționare a economiei moderne, și în acest sens un rol important îi revine statului prin măsurile de intervenție publică.

Identificând disfuncționalitățile pieței, luând în considerație eșecurile pieței măsurile de intervenție publică, ar putea fi mai eficiente și materializate în:

- furnizarea de cunoștințe necesare procesului de producere în calitate de bunuri publice în procesul educațional;
- reducerea efectului negativ generat de asimetria informației prin utilizarea capitalului de risc sau acordarea de garanții de stat;
- instituirea unui cadru normativ eficient capabil să asigure protecția proprietății intelectuale și să stabilească un sistem eficient de schimb de informații între producătorii de cunoștințe și utilizatorii potențiali ai acestor cunoștințe.

Acțiunile menționate sunt orientate spre ameliorarea condițiilor cadru, dar deseori aceste acțiuni sunt insuficiente fiind necesar de acordat și o stimulare financiară.

Sprijinul financiar selectiv acordat direct sau indirect întreprinderilor reprezintă măsuri de intervenție guvernamentală, ce fac parte din politica statului în domeniul ajutorului de stat. Este necesar de menționat că ajutorul de stat este numai unul din instrumentele statului, care poate fi utilizat pentru atingerea obiectivelor preconizate. Totodată, este necesar de menționat că prin intermediul ajutoarelor de stat se pot atinge mai multe obiective primare, secundare, terțiare. De exemplu, prin intermediul ajutorului de stat pentru CDI pe lângă dezvoltarea științei se pot atinge obiective, ce țin de dezvoltarea regională, ocuparea forței de muncă.

Intervenția publică prin intermediul ajutoarelor de stat distorsionează concurența, din aceste considerente Consiliul Europei a solicitat statelor membre să reducă ajutorul de stat sectorial, acordând prioritate ajutoarelor de stat orizontale, ce vizează un interes comun și sunt orientate spre depășirea unor eșecuri de piață identificate.

Măsurile de ajutor de stat trebuie să fie aplicate cu precauție, deoarece unele acțiuni guvernamentale orientate spre realizarea unor obiective de interes comun sau spre depășirea unor eșecuri ale pieței pot crea alte eșecuri numite guvernamentale, care pot crea probleme de natură concurențială, ducând la ineficiența alocării resurselor sau împiedicarea inovării.

Luând în considerație că intervenția statului prin acordarea ajutorului de stat este foarte costisitoare, este important și necesar de evaluat atât ex-ante, cât și ex-post, efectele intervenției publice pentru bunăstarea socială.

Încercările de evaluare a politicilor publice în domeniul CDI pot întâmpina unele dificultăți. În primul rând, se identifică problema legată de măsurabilitate, deoarece este foarte dificil de a măsura gradul de eșec al pieței, datorită asimetriei informației și a informației incomplete. Analiza ex-post, de asemenea, este foarte dificil să fie efectuată, din cauza lipsei informației privind evoluția pieței în cazul absenței ajutorului de stat.

În contextul celor menționate Consiliul Europei analizând progresele înregistrate de economia europeană, conștientizând că promovarea domeniului CDI constituie un obiectiv de interes comun, în cadrul reuniunii de la Barcelona din martie 2002 au adoptat o țintă clară privind evoluția cheltuielilor pentru cercetare. Astfel, s-a hotărât ca cheltuielile globale pentru domeniul CDI să atingă 3% din PIB, totodată, 2/3 din aceste investiții ar trebui să provină din sectorul privat. În vederea stimulării proceselor de CDI, care, în consecință, ar duce la creșterea nivelului de trai și a bunăstării sociale, în general, statul ar trebui să adopte măsuri, ce ar avea ca scop creșterea investițiilor în CDI și ridicarea eficienței economice a acestora.

Astfel, intervenția statului prin acordarea ajutorului de stat ar trebui să aibă ca rezultat implicarea mai activă a sectorului privat în activitatea de CDI, iar sursele utilizate pentru de întreprinderile private să depășească cu mult valoarea ajutorului de stat acordat pentru CDI. O altă problemă este legată de identificarea rezultatelor CDI obținute datorită sprijinului acordat (numărul de inovații, brevete, locuri de muncă etc.). În afară de cele menționate ajutorul de stat pentru CDI poate crea denaturări ale mediului concurențial normal, deoarece alocarea greșită a resurselor poate avea drept consecință reducerea bunăstării sociale.

În Uniunea Europeană acordarea ajutoarelor de stat pentru cercetare a fost reglementată prin Cadrul comunitar pentru ajutoarele de stat pentru cercetare și dezvoltare (96/C45/06). Aceste reglementări au creat premisele necesare pentru intensificarea intervenției statului în domeniul științei. Începând cu anul 2000 sprijinul țărilor membre UE acordat pentru CDI a crescut semnificativ. În unele țări precum Marea Britanie și Germania în 2002 față de 1992 ajutorul acordat s-a majorat de 2 ori, pe când în majoritatea țărilor a rămas constant.

În contextul Strategiei de la Lisabona, nivelul CDI înregistrat până în 2002 este considerat insuficient pentru economia comunitară. Este necesară o creștere a nivelului CDI, care, în consecință, ar conduce la o creștere economică mai mare în UE. Comisia Europeană a considerat că normele aplicabile ajutorului de stat pentru C & D trebuie să fie modernizate și îmbunătățite pentru a face față acestei provocări.

Analiza datelor statistice ne permite să constatăm că ajutorul de stat acordat pentru CDI nu are o pondere semnificativă în cadrul sprijinului de stat acordat în UE, dar pentru a asigura



realizarea obiectivelor de la Barcelona ajutorul ar trebui să crească într-un ritm anual mediu de 8% între 2003-2010.

În cadrul cercetărilor efectuate [2] s-a constatat că în timp ce se produce un volum imens de cunoștințe noi, transformarea acestora în produse și servicii noi este neesențială. Pentru a îmbunătăți transferul cunoștințelor de la instituțiile de cercetare în industrie, este necesar de perfecționat sistemul actual, ce asigură legătura dintre instituțiile de cercetare și industrie.

În vederea asigurării realizării obiectivelor de la Barcelona, luând în considerare că la nivel comunitar, spre deosebire de SUA, nu exista un act normativ, care ar promova interacțiunea dintre mediul academic și comunitatea de afaceri. Comisia Europeană a adoptat un nou Cadru comunitar pentru ajutoarele de stat pentru cercetare, dezvoltare și inovare (2006/C323/01) prin care a extins posibilitățile existente de acordare a ajutoarelor de stat și pentru inovare.

Aplicarea noului cadru comunitar a simplificat și a extins posibilitățile de acordare a sprijinului de stat. Totodată, este important de menționat că ponderea ajutorului de stat pentru CDI în totalul ajutorului de stat non-criză s-a majorat de la 8,9% în 2003 până la 14,8% în 2010, iar în unele țări ca Germania, Belgia, Austria, Marea Britanie ponderea ajutorului de stat pentru CDI a constituit circa  $\frac{1}{4}$  din totalul ajutoarelor de stat non-criză acordate în 2010.

Putem menționa că unele țări din grupul UE-12, de asemenea, acordă o atenție deosebită sprijinului statului a CDI, astfel, în Cehia ajutorul de stat a constituit mai mult de 20% din totalul ajutoarelor de stat non-criză. Astfel, se poate constata că statele membre ale UE, depășind multiplele dificultăți legate de criza economico-financiară au depus eforturi considerabile pentru a realiza obiectivele de la Barcelona.

În 3 țări membre ale UE (Danemarca, Suedia și Finlanda) cheltuielile globale pentru CDI depășesc 3% din PIB, în alte trei țări precum Franța, Germania și Austria cheltuielile globale pentru CDI se apropie de acest nivel. Analiza datelor statistice ne permite să constatăm că la nivel comunitar în 2010 ponderea cheltuielilor globale pentru CDI a constituit 2% din PIB. Deși nivelul propus în cadrul reuniunii de la Barcelona încă nu a fost atins, a fost înregistrată o creștere semnificativă a cheltuielilor pentru CDI, fapt datorat atât efectului de pârgie a intervenției statului prin acordarea ajutorului de stat pentru CDI, cât și îmbunătățirii condițiilor structurale pentru efectuarea CDI.

Analiza datelor statistice privind ajutoarele de stat acordate pentru CDI se poate constata că multe state au conștientizat rolul legăturii dintre industrie și știință, dar și au identificat mai multe probleme. Una dintre problemele cele mai importante în procesul transferului tehnologic este legată de dreptul de proprietate asupra obiectelor de proprietate intelectuală. Lipsa unui mecanism eficient, care să satisfacă interesele tuturor părților implicate, impune necesitatea perfecționării cadrului legal, încât să se asigure protecția drepturilor, dar și comercializarea tehnologiilor înalte. Astfel, este necesar să se asigure un echilibru dintre interesele instituțiilor de cercetare, cercetători științifici și întreprinderile, care beneficiază de rezultatele cercetărilor științifice. Transferul tehnologic mai rămâne o problemă importantă. Din aceste considerente este important să se conștientizeze beneficiile reciproce, pe care le pot obține instituțiile de cercetare și întreprinderile, și în acest context să stimuleze relațiile dintre știință și industrie.



Deși asigurarea unei concurențe echitabile este un principiu acceptat la nivel global, în cazul ajutorului de stat nu există mecanisme eficiente, care ar asigura controlul și sancționarea. OMC, în principiu, are aceeași abordare față de ajutorul de stat ca și UE, dar luând în considerare competențele atribuite structurilor suprastatale din UE, acestea au o contribuție mai mare la procesul de asigurare a unei concurențe echitabile.

Studiul comparat al sprijinului statului acordat pentru cercetare, dezvoltare și inovare în Uniunea Europeană și Republica Moldova, ne permite să conchidem că acestea se deosebesc atât după conținut, cât și ca formă. În Republica Moldova unităților de stat cu activitate în domeniul cercetării dezvoltării le revine mai mult de 90% din totalul cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare, înregistrate în perioada 2008-2010.

Totodată, este important de menționat faptul că în Republica Moldova predomină sprijinul financiar direct acordat pentru cercetarea științifică, pe când în UE crește rolul sistemelor indirecte de stimulare a cercetărilor științifice prin acordarea facilităților fiscale, capitalului de risc, parteneriatului public-privat și cooperarea dintre universități și industrie.

Actualmente în Republica Moldova este dificil de identificat, care din resursele publice acordate organizațiilor de cercetare constituie ajutor de stat și, prin urmare, denaturează concurența. Lipsa evidenței separate la organizațiile de drept public din sfera științei și inovării creează premisele pentru subvenționarea încrucișată a activității economice din resurse publice, fapt care ar provoca tensiuni de ordin concurențial. Principalele activități ale organismelor de cercetare constituie, în principiu, activități de natură neeconomică, în special:

- activitățile de formare pentru resurse umane mai numeroase și mai calificate;
- activitățile de C&D independente pentru o cunoaștere mai aprofundată și o mai bună înțelegere, inclusiv C&D în colaborare;
- difuzarea rezultatelor cercetării.

În cazul în care organismele de cercetare exercită ocazional activități economice, precum închirierea infrastructurilor, prestarea de servicii în beneficiul întreprinderilor sau executarea de contracte de cercetare, aceștia trebuie să își desfășoare activitatea în condiții normale de piață, iar finanțarea publică a acestor activități economice presupune existența de ajutoare de stat.

În cazul când autoritățile publice au necesitate de anumite cercetări științifice, acestea se pot adresa organizațiilor de cercetare, pentru a le comanda activități de C&D sau pentru a cumpăra rezultatele acestora. În cazul în care aceste contracte sunt atribuite în condițiile pieței, prin punerea în aplicare a unei proceduri de licitație în conformitate cu cerințele aplicabile achizițiilor publice, se va considera că nu există niciun ajutor de stat.

În ce privește cadrul normativ, este necesar de menționat că în Republica Moldova, spre deosebire de țările membre a UE, nu există un control a impactului sprijinului financiar al statului asupra mediului concurențial.

Ajutorul de stat acordat pentru CDI trebuie să aibă efect de pârghie, pentru a stimula cheltuielile private pentru cercetare. Astfel, politica statului în domeniul sprijinirii cercetării trebuie să fie evaluată prin efectele asupra creșterii economice, implicării sectorului privat și impactului cercetării asupra inovării și competitivității.

În mai multe țări, inclusiv în Republica Moldova, deși există un cadru normativ în domeniul transferului tehnologic, licențierea, brevetarea și comercializarea cunoștințelor noi de către instituțiile publice de cercetare și universități nu a ajuns la nivelul necesar, pentru a avea impact asupra procesului de cercetare.

Analizând mecanismul de sprijinire a științei de către stat în Republica Moldova, au fost identificate un șir de probleme, soluționarea cărora, considerăm că ar contribui la amplificarea activității în domeniul CDI, cu atragerea mai amplă a sectorului privat.

Concentrarea excesivă a finanțării domeniului științei și inovării. Academia de Științe este unica instituție publică de interes național în sfera științei și inovării, coordonator plenipotențiar al activității științifice și de inovare, cel mai înalt for științific al țării și consultantul științific al autorităților publice ale Republicii Moldova.

Pe lângă faptul că este coordonator plenipotențiar al activității științifice și de inovare, această instituție publică distribuie resursele financiare bugetare între organizațiile din sfera științei și inovării. În această situație se identifică unele semne de conflict de interese (în lanțul distribuției, evaluării, controlului și monitorizării finanțării), aceasta se poate reflecta asupra eficienței utilizării resurselor financiare publice, cu impact asupra mediului concurențial național. Astfel, Academia de Științe a Moldovei cu organizațiile sale aferente, apare în calitate de autoritate contractantă, distribuitor al alocațiilor bugetare, organizator de concursuri; decident la selectarea proiectelor din sfera științei și inovării, organ de monitorizare, evaluator și expert în proiectele de cercetare și în unele cazuri – beneficiar. Analizând, Lista programelor/proiectelor din sfera științei și inovării finanțate de la bugetul de stat pe anul 2011 putem observa că numai Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova în calitatea sa de membru afiliat al Academiei de Științe este unica organizație de drept privat din sfera științei și inovării, care a obținut dreptul de cofinanțare din buget a unui proiect de cercetare aplicată.

Abordarea inechitabilă a subiecților ce efectuează cercetări științifice este o altă problemă identificată în sistemul național de cercetare-dezvoltare. Finanțarea din bugetul de stat proiectelor din sfera științei și inovării se face selectiv, în dependență de statutul juridic a organizației, dar nu în dependență de eficiența activității și rezultatele științifice. Astfel, conform prevederilor Codului cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova numai membrii instituționali și membrii de profil ai Academiei de Științe pot beneficia de finanțare integrală din buget a cercetărilor fundamentale. Membrii afiliați ai Academiei de Științe nu au acest drept, deși cercetarea fundamentală este orientată spre dobândirea de noi cunoștințe, care reprezintă bunuri publice, care, de regulă, aduc beneficii întregii societăți.

Lipsa legăturii dintre știință și industrie, mediul de afaceri nu sunt compensate de adoptarea cadrului normativ în domeniul inovării și transferului tehnologic. Beneficiarii potențiali ai cercetărilor aplicative sunt foarte puțin implicați la etapa identificării temelor de cercetare. În acest context, considerăm oportun de a atrage mediul de afaceri, autoritățile publice, care ar putea beneficia de aceste rezultate la procesul de selectare a temelor de cercetare. În acest sens este necesar ca organizațiile de cercetare să facă publice temele preconizate pentru cercetare, să le supună discuțiilor publice, acordând posibilitatea agenților economici să selecteze temele, pe care le consideră prioritare și să contribuie la finanțarea acestora.

În acest mod considerăm că am fi asigurat o eficiență sporită a utilizării resurselor publice nu numai prin efectuarea cercetărilor aplicative utile mediului de afaceri, dar și prin atragerea resurselor financiare pentru cercetare-dezvoltare din sectorul privat și, în acest sens, ne vom alinia standardelor Uniunii Europene.

#### **Bibliografie:**

1. Cameron, G., "Innovation and Economic Growth", Discussion Paper No.277, Center for Economic Performance, London School of Economic and Political Science (February 1996).
2. Katsoulacos Yannis, State aid to R&D and Competition: An Economic Assessment Methodology / Athens University of Economics and Business, November 2005. <http://www.intertic.org/Strategic%20Trade%20Papers/Katsoulacos!.pdf>
3. Porter, M.E. (1990), „The Competitive Advantage of Nations”, London: Macmillan Press, 1990.
4. Romer, Paul M., (1990), “Are Nonconvexities Important for Understanding Growth?”, American Economic Review 80: 97-103.
5. Cadrul comunitar pentru ajutoarele de stat pentru cercetare, dezvoltare și inovare (2006/C 323/01) Jurnalul Oficial C 323 , 30/12/2006 p. 0001 – 0026.

**Recenzenți:** E. Fuior, dr., conf. univ.  
I.Maleca, dr., conf. univ.

## КРЕДИТНАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ИНСТИТУТ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА: ОНТОЛОГИЧЕСКИЙ СТАТУС

*Е.В. Сафронова, доктор юридических наук, профессор  
Белгородского университета кооперации,  
экономики и права*

*В.В. Невлев, адвокат Адвокатской палаты  
Белгородской области*

*In conditions of global economic instability, the study of the credit consumer cooperatives as an institution of civil society will help create the necessary scientific basis for the reform of the financial and credit system of the Russian Federation and other countries.*

**Key words:** *global economic instability, consumer cooperatives, financial and credit system.*

Становление гражданского общества является отражением эволюции его социально-экономических отношений, находящим свое выражение в появлении ассоциаций экономически свободных индивидов, обладающих равными правами и возможностями. Следовательно, возможность самоорганизации гражданского общества детерминирована средой, то есть социально-экономическими и правовыми условиями, создаваемыми, в конечном счете, государством.

Анализ научных источников по проблемам кредитной кооперации как института в структуре гражданского общества позволяет заключить, что данная тематика не получила должного исследовательского внимания. В частности, отсутствуют работы, направленные на выявление онтологического статуса кредитной кооперации.

Исследование понятийной сущности следует предварить обращением к дефиниции «гражданское общество». Дифференциация таких феноменов как «общество» и «государство» произошла в процессе генезиса человечества, сопровождавшегося изменениями форм и способов организации бытия индивидов, обусловивших постепенное отделение публичного и политического от частного неполитического.

Большинство исследователей выделяют в качестве главного признака гражданского общества его автономию, иммунитет от вмешательства государства. Анализ различных подходов к феномену «гражданское общество» позволяет предположить, что его основными характеристиками являются свобода и инициативность его членов, имеющих возможность и желание объединяться в группы, ассоциации; многообразие форм собственности, возможность

доступа к собственности на основаниях, регламентированных законодательством; признание и обеспечение прав и свобод человека и другие.

Специфика становления гражданского общества в России заключается в том, что его элементы строились в значительной степени не на экономическом базисе и частной собственности, как это было на Западе, а на ассоциации отдельных личностей в институте земства. Причем процесс формирования гражданского общества был инициирован «сверху», реализовываясь через предоставляемые права на объединения с целью самоуправления.

Немаловажную роль в развитии традиций гражданского общества сыграла сельская поземельная община, в рамках которой были сильны идеи самоуправления, справедливости и коллективизма. Особенности российского менталитета, которому присущи соборность, склонность к объединению ради преодоления трудностей предопределили популярность коллективных форм хозяйствования, к которым можно отнести и кооперацию.

Гражданское общество в России зарождалось в особых социокультурных реалиях, характеризующихся явно выраженным этатизмом общественной жизни, что, в свою очередь, было следствием геополитических условий, ментально-религиозных и природно-географических факторов. В России практически отсутствовала группа «средних» собственников: русское купечество лишь отдаленно напоминало европейских предпринимателей. Это связано, на наш взгляд, с имевшими место особенностями правового регулирования деятельности корпораций, монополией государства на производство и продажу отдельных товаров, отсутствием развитой транспортной инфраструктуры, другими факторами.

Идеи кооперативной идеологии весьма органично вошли в традиционный уклад жизни большинства жителей Российской империи, привыкших в сложных условиях существования рассчитывать на себя и на помощь общины. Многие исследователи отмечают в качестве специфической черты российской кооперации ее идеальное «наложение» на ментально-культурные традиции, воплощающиеся в коллективизме, патриотизме, соборности. В частности, А.В. Чайнов указывал, что «идеологический заряд кооперации призван, с одной стороны, компенсировать отсутствие нормальных экономических и социальных условий для ее развития, а с другой – должен явиться истоком того хозяйственного, а возможно, и социального идеала, который мыслится исходя из теоретического обоснования наличных форм экономической организации» [1].

Социальные традиции российского населения базируются на обширности территорий, расположенных преимущественно в местностях с суровым климатом, удаленности от мировых экономических центров, отсутствии дорог и транспортной инфраструктуры. Выживание в столь сложных условиях было возможно только благодаря консолидации усилий, что предопределило преобладание коллективных форм ведения хозяйства. Немаловажную роль в формировании особой коллективной идеологии сыграло православие как религия, постулаты которой подразумевают органическое объединение личности и общества, а социальным идеалом земного бытия выступают идеи всеобщности и всеединства.

Соответствие кооперативных идей традициям российского хозяйствования подтверждает уровень развития кооперации в России на рубеже XIX-XX веков. В предреволюционной России насчитывалось порядка 400 тыс. кооперативов различных видов с общим числом членов около 19 млн. человек. Это связано, по нашему мнению, с тем, что стремление к объединению, проистекающее из свойственных человеческой природе чувств солидарности и взаимопомощи, в отдельные моменты истории становится единственно возможным средством выживания.

В начале XXI века российское гражданское общество все еще находится у истоков своего институционального становления, о чем свидетельствуют отсутствие практики длительного и эффективного функционирования компонентов гражданского общества, неразвитость социального инициирования, доминирование в сознании народа этатистских представлений. Между тем, только свойственное институтам гражданского общества диалектическое противоречие, выражающееся в том, что частный интерес способствует в конечном итоге достижению общественного блага, может обеспечить прогресс общества и государства.

Кредитная потребительская кооперация представляет собой негосударственный общественный институт, основанный на членстве и позволяющий индивидам (их группам) удовлетворять финансовые потребности. Как институт гражданского общества кредитная кооперация может рассматриваться в силу наличия ряда специфических черт: во-первых, она отличается от иных финансовых структур наличием уникальных взаимосвязей между членами кредитных кооперативов; во-вторых, у нее имеются особые цели и задачи; в-третьих, можно говорить о существовании кооперативной философии и идеологии.

Социальная сущность кредитной кооперации проявляется в нескольких аспектах:

1. Кредитная кооперация является важным звеном так называемого «третьего сектора» или сектора добровольной активности, включающего в себя лиц, не ставящих перед собой задач по увеличению личного дохода через участие в объединении или посредством владения им. Функционирование таких организаций направлено на достижение общего блага, вовлечение населения в процесс социальных изменений.
2. Кредитная потребительская кооперация воплощает идеал консолидации личности и общества, тем самым нивелируя социальную напряженность.
3. Кредитная кооперация служит инструментом финансовой поддержки малообеспеченных слоев населения, предоставляя возможности повышения благосостояния. При этом, в отличие от иных финансовых инструментов, потребительское кооперативное кредитование отличается своей доступностью. Эффективность действия кооперации особенно наглядно проявляется в периоды экономических кризисов.
4. Двойственность природы кооперативного кредитования определяется тем, что оно одновременно является и формой ведения хозяйственной деятельности, и инструментом формирования особых общественных отношений. Не имея направленности на получение прибыли, кредитная кооперация, тем не менее, способствует решению важных экономических задач, поощряет инициативность, предприимчивость, ответственность.



5. Кооперативное кредитование создает особую группу общественных отношений, характеризующуюся идеями взаимопомощи и взаимной поддержки, тем самым объединяя интересы разных индивидов и организаций в едином русле удовлетворения финансовых потребностей.
6. Кооперация и кредитная потребительская кооперация, в частности, обеспечивают занятость населения, способствуют повышению трудовых доходов.
7. Кооперативное потребительское кредитование активизирует потребительский спрос, что, в свою очередь, стимулирует развитие производства.

В системе кредитования, основанной на кооперативных принципах, заинтересованы как граждане, так и юридические лица. Ведь назначение кредитных потребительских кооперативов - распространять финансовые услуги населению в тех сферах, которые в силу ряда причин (экономических, географических и других) не охвачены банковским сектором. По данным аналитиков, доля кредитования малых предприятий в общем объеме банковского кредитования незначительна и составляет всего 5-10% [2]. Слабый интерес банков к этому сектору бизнеса объясняется достаточно высокими рисками, связанными с кредитованием вновь создаваемых или существующих непродолжительное время организаций, отсутствием однозначной юридической базы и стимулирующих налоговых режимов, а также большими издержками, приводящими к низкой рентабельности подобных операций.

Кооперативная модель потребительского кредитования имеет дуалистическую природу: с одной стороны она является формой хозяйствования, а с другой стороны, это форма социализации со своей философией и идеологией. Уяснение сущности кредитной потребительской кооперации невозможно без рассмотрения ее идеологической составляющей.

Кооперативная идеология, на наш взгляд, представляет собой совокупность систематизированных представлений о кооперации, основанных на определенных ценностных предпочтениях. Таким образом, в центре кооперативной идеологии находится группа доминирующих ценностей, обоснование приоритета которых и составляет содержание идеологии. По своей сути кооперативная идеология относится к группе коллективистских идеологий, так как она отражает интересы определенных объединений.

Кооперативные ценности, являющиеся фундаментальными основами кооперативной идеологии, можно определить как признаваемые и применяемые членами кооперативов нравственные ориентиры. Кооперативные ценности вносят начала гуманизма во внутрикооперативные отношения, а также отношения кооперативов с иными субъектами хозяйствования. Ценности обеспечивают поддержание репутации кооперативов как социально направленных институтов, функционирующих на особых условиях доверия и взаимопомощи.

Декларация «О кооперативной идентичности» выделила следующую группу кооперативных ценностей: взаимопомощь, взаимная ответственность, демократия, равенство, справедливость и солидарность [3]. Помимо этого к группе этических ценностей были отнесены: честность, открытость, социальная ответственность и забота о других.



Кредитная потребительская кооперация строится на началах самоуправления, взаимной помощи и взаимной ответственности. Она открывает доступ к финансовым услугам людям с невысокими доходами, для которых банковский кредит зачастую труднодоступен.

Одной из тенденций развития современного общества является возрастание роли самоуправления, эффективность которого напрямую зависит от уровня развития структурных элементов гражданского общества. Социально ориентированная рыночная экономика не может обойтись без институтов, подобных кредитной потребительской кооперации. Поэтому существование гражданского общества, в свою очередь, невозможно без наличия реально работающего механизма обеспечения материальных потребностей граждан.

В XXI веке экономическая структура российского общества характеризуется наличием разнообразных форм собственности, возможностью индивидов образовывать коммерческие либо некоммерческие объединения и ассоциации. Изменения произошли и в идеологической составляющей гражданского общества: интерес населения к политическим организациям постепенно изменился и трансформировался в интерес к структурам, действующим в сфере потребления, то есть направленным на улучшение качества жизни.

Специфика кредитной потребительской кооперации заключается в том, что данный институт, кардинально отличаясь от института банковского кредитования, действует на основе принципов равенства прав членов кредитного кооператива (при принятии решений, при доступе к услугам кредитного кооператива, при доступе к информации), самоуправления, независимости от органов государственной власти и местного самоуправления. Социальная сущность кредитной потребительской кооперации проявляется в формировании особых общественных отношений по взаимоподдержке, объединении общими кооперативными интересами и совместной кооперативной собственностью. И здесь немаловажную роль играет доверие, базирующееся, как правило, на личном знакомстве членов (пайщиков) кооператива.

Финансовая устойчивость кредитной кооперации основывается на демократических формах управления деятельностью кооператива. Каждый член (пайщик) кооператива может участвовать в его управлении непосредственно или через выборные органы. Общее собрание членов кредитного кооператива (пайщиков) обладает исключительной компетенцией при принятии таких решений, как утверждение устава кооператива, утверждение сметы доходов и расходов кредитного кооператива, избрание, переизбрание, досрочное прекращение полномочий правления кредитного кооператива. Вовлечение членов кредитного кооператива в управление его деятельностью, беспрепятственное получение информации о деятельности кооператива стабилизирует функционирование последнего.

Эффективное решение задач экономического и социального роста, развитие гражданского общества в России возможно лишь при условии обеспечения материальных потребностей индивидумов. Только наличие функционирующих правовых механизмов реализации экономических свобод личности, формирование социального слоя владельцев средств производства, самостоятельность и равноправие хозяйствующих субъектов способны укрепить российское гражданское общество. Институт кредитной потребительской

кооперации, организуя финансовую взаимопомощь членов (пайщиков) кооператива, тем самым повышает их личное благосостояние, обеспечивает занятость населения, и, в целом, выступает гарантом социальной стабильности.

### **Литература:**

1. Домников С.Д. Кооперативный идеал в России начала XX века. Кооперация. Страницы истории. - Вып.4. - М., 1994. - С. 17.
2. Емелин А.В., Иванов О.М., Мамута М.В., Маркварт Э. Предоставление и рефинансирование кредитов для малого и среднего бизнеса: текущее состояние, проблемы и пути решения: аналитический доклад // Кредитование малого бизнеса в России и Германии: материалы совместного российско-германского проекта. - М., 2005. - С. 14.
3. Материалы Юбилейного XXXI конгресса МКА в Манчестере. - М., 1995. - С. 36.
4. Невлев В.В. Эволюция кредитной потребительской кооперации в России: теоретико-правовое исследование: Монография. – Белгород: Издательство БУКЭП, 2012. – 190 с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ КАНАЛОВ СБЫТА ПРОДУКЦИИ АПК: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

*Н. Г. Миценко, канд. экон. наук, доц.,  
Львовская Коммерческая Академия*

Одним из наиболее важных и перспективных (с точки зрения прогноза обострения глобальной продовольственной проблемы) направлений экономической деятельности в Украине является сельскохозяйственное производство, которое в данное время осуществляется в организационных рамках агропромышленного комплекса.

Сельское хозяйство является первичным источником незаменимых видов продукции и жизненных благ для человека; продукция отраслей растениеводства и животноводства не может быть заменена другими и не воспроизводится в других сферах экономики. Вместе с тем, сельское хозяйство является поставщиком сырья для перерабатывающей промышленности и одновременно потребителем больших объемов материальных ресурсов, благодаря чему из разрозненных видов сельскохозяйственной и промышленной деятельности сформировалась система интегрированного агропромышленного производства, все отрасли которого органично взаимосвязаны и ориентированы на конечную цель.

Агропромышленный комплекс представляет собой совокупность интегрированных отраслей экономики, объединенных общей целью – обеспечение страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. Функционирование АПК осуществляется через систему экономических отношений между интегрированными, но относительно обособленными отраслями народного хозяйства. В состав АПК входят отрасли по производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке и реализации, производству средств производства для сельского хозяйства и его производственного обслуживания. В то же время АПК включает лишь отрасли, объединенные технологическим процессом производства, его техническим обеспечением и доведением конечной продукции до потребителя.

Конечный продукт агропромышленного комплекса в его натуральной форме создается преимущественно в сельском хозяйстве, однако роль сельскохозяйственной отрасли определяется не столько объемами производства продукции, сколько объемами ее реализации, которые существенно сократилась по подавляющему большинству видов сельскохозяйственной продукции в сравнении с периодом первых лет независимости Украины. Такое положение угрожает обеспечению продовольственной безопасности страны и достижению необходимых показателей норм потребления населением основных продуктов питания.

Общая количественная оценка материальных потоков, сформированных аграрными предприятиями Украины и доведенных до перерабатывающих предприятий, может быть проведена на основе табл. 1.

**Таблица 1**

Поступление отдельных видов аграрной продукции на предприятия Украины, осуществляющих ее переработку, в 2008-2010 гг. [8, с. 172, 183]

Вид продукции	Объем поступления на перерабатывающие предприятия в 2008 г.		Объем поступления на перерабатывающие предприятия в 2009 г.		Объем поступления на перерабатывающие предприятия в 2010 г.	
	тыс. т	% к объемам производства	тыс. т	% к объемам производства	тыс. т	% к объемам производства
Зерновые и зернобобовые культуры	10628	19,3	10263	22,3	8907	22,7
Сахарная свекла (вкл. давальническое сырье)	12277	91,4	9399	93,4	13254	96,4
Скот и птица (в живом весе)	1250	70,4	1114	58,1	1443	63,5
Молоко и молочные продукты	5444	46,1	4742	40,9	4793	42,8

Как видно из табл. 1, перерабатывающие предприятия Украины в 2010 г. приняли и трансформировали материальные потоки, охватывающие менее четверти всей произведенной продукции по группе „Зерновые и зернобобовые культуры” (22,7%), почти всю сахарную свеклу (96,4%), 63,5% продукции по группе „Скот и птица”, а также 42,8% молока и молокопродуктов. При этом непосредственно сельхозпредприятиями через данный канал в 2010 г. были реализованы значительно меньшие объемы (табл. 2), что свидетельствует о значимости других уровней каналов сбыта, принимающих участие в процессах товародвижения сельскохозяйственной продукции и осуществляющих посреднические функции.

Для анализа современного состояния организации логистических процессов в АПК нами проведено анкетное обследование аграрных предприятий на основе малой выборки, в которую вошло 20 сельхозпредприятий Львовской области. В результате исследования определено содержание, функции, организационные формы товародвижения готовой и переработанной сельскохозяйственной продукции и материального обеспечения основного аграрного производства, как двух стадий единого логистического процесса движения материального потока в системе АПК.

Проведенный анализ результатов анкетного исследования уточнения видового состава коммерческих посредников показал, что основными участниками логистических цепей, обеспечивающих дальнейшее продвижение материальных потоков в АПК, являются разнообразные посредники коммерческого типа (занимающиеся закупками и последующей продажей сельхозпродукции), услугами которых пользуется больше половины опрошенных аграрных предприятий (табл. 2).

Таблица 2

Основные каналы реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями  
(по результатам анкетного опроса)

Типы посредников	Количество положительных ответов	Доля в общем количестве ответов, %	Доля предприятий, которые пользуются услугами данного посредника, %
Агропромышленные дома	0	0	0
Аграрные и/или товарные биржи	2	8	10
Аграрные палаты	0	0	0
Обслуживающие кооперативы	3	12	15
Закупочные формирования коммерческого типа	13	52	65
Предприятие не пользуется услугами таких посредников	7	28	35

В то же время не играют заметной роли в организации товародвижения сельхозпродукции ни обслуживающие кооперативы (услугами которых пользуется лишь 15% опрошенных аграрных предприятий), ни аграрные или товарные биржи (соответственно – лишь 10%), ни тем более – агропромышленные дома и аграрные палаты, которые вообще не принимали участия в исследуемых процессах. Вместе с тем 35% опрошенных сельхозпредприятий выборочной совокупности вообще не пользовались услугами перечисленных посредников.

Среди посредников коммерческого типа в условиях рыночно ориентированной экономики привлекает внимание сегмент предприятий потребительской кооперации Украины, которая имеет достаточно разветвленную сеть заготовительных предприятий, использующих закупленную как для ее непосредственной переработки, так и для последующей перепродажи промышленным и торговым предприятиям системы Укоопсоюза.

Значительная часть научных публикаций А. В. Березина [2], Н. В. Бутенко [3], Р. М. Воронка, О. О. Гудзоватой, Б. В. Зимы [5], Н. В. Карпенко посвящена рассмотрению необходимости и актуальности заготовительно-перерабатывающей деятельности потребительской кооперации, особенностям современного этапа ее развития. Проблемы

развития интеграционных процессов в потребительской кооперации занимаются такие ученые, как В. В. Апопий [1], Н. М. Пархоменко, В. А. Матусевич, Т. В. Григорова [4] и др.

По данным статистической отчетности на начало 2010 г. в системе потребительской кооперации Украины функционировало 2183 заготовительных предприятия (коопзаготпромы, бойни, приемно-заготовительные пункты, магазины-заготпункты) и 469 промышленных предприятия [7, с. 6].

Заготовительно-производственные предприятия потребительской кооперации Украины выступают посредниками на продовольственном рынке, связующим звеном между производителями и потребителями сельскохозяйственной продукции. Их деятельность способствует решению народнохозяйственных и социально-экономических проблем, прежде всего в сельской местности, позволяя мобилизовать распыленные по мелким товаропроизводителям ресурсы сельхозпродукции, удовлетворять потребности членов потребительских обществ и союзов в сбыте выработанной ими продукции и в товарах народного потребления, обеспечивать сельскохозяйственным сырьем собственные перерабатывающие предприятия, направлять сельскохозяйственную продукцию и продукты ее переработки в розничную торговую сеть и заведения ресторанного хозяйства для пополнения товарных ресурсов и повышения уровня удовлетворения спроса населения, наращивать заготовки сельскохозяйственной продукции для отгрузки на экспорт, денатурировать доходы сельских жителей и повышать вследствие этого их платежеспособный спрос.

Невзирая на разрушение системы кооперативных заготовок и катастрофическое снижение объемов заготовок большинства видов сельхозпродукции, кооперативный сектор все еще обеспечивает значительные объемы продвижения сельхозпродукции (табл. 3). В течение 2004-2009 гг. объем закупок системой Укоопсоюза мяса и мясопродуктов уменьшился на 9,9%, яиц – на 4,5%, сахара – на 14,3%, хлебопродуктов – на 44,4%, картофеля - на 46,5%, овощей – на 7,7%, фруктов и ягод – на 31,6%, кожсырья – на 54,5%, выросли закупки по бахчевым культурам на 19,0%.

Таблица 3

Заготовки отдельных видов сельскохозяйственной продукции потребительской кооперацией Украины в 2004-2009 гг. [7, с. 6]

Виды продукции	Един. измер.	2004 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г. в % к	
					2004 г.	2008 г.
Мясо и мясопродукты	тыс.т	23,3	22,8	21,0	90,1	92,1
Яйца	млн.шт.	42,3	41,2	40,4	95,5	98,4
Сахар	тыс.т	6,3	5,5	5,4	85,7	99,0
Масло	тыс.т	х	3,1	3,4	х	110,4
Хлебопродукты	тыс.т	133,2	68,7	74,0	55,6	107,6
Картофель	тыс.т	25,6	13,3	13,7	53,5	103,1
Овощи	тыс.т.	20,9	21,4	19,3	92,3	90,4
Фрукты и ягоды	тыс.т	28,2	18,6	19,3	68,4	103,8
Бахчевые культуры	тыс.т	2,1	2,0	2,5	119,0	126,3
Кожсырье	тыс.шт.	107,9	81,8	49,1	45,5	60,2

Такие сокращения усложняют организацию материальных потоков сельхозпродукции от ее производителей, ведь уменьшаются размеры транспортных партий, растут складские, транспортные расходы и расходы на погрузочно-разгрузочные работы в расчете на единицу продукции, растет доля условно постоянных (накладных) расходов и т.п. К тому же, организация материальных потоков по данной схеме усложняется в силу того, что заготовительная деятельность потребительской кооперации отличается резко выраженной сезонностью. В заготовках объемы оборота растут, начиная со второго квартала и достигают своего пика в конце года, поскольку основной прирост заготовок дают такие товары, как картофель, бахчевые культуры, овощи и фрукты. Вместе с тем, начиная с 2008 года отмечена тенденция роста объема заготовок таких видов продукции, как масло, хлебопродукты, картофель, фрукты и ягоды.

Заготовки, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции являются тем важным звеном экономики АПК, которое без надлежащего внимания может снизить конечный суммарный эффект от усилий и вложения средств непосредственно в сельское хозяйство. Решению проблемы сохранения и доведения до потребителя имеющейся сельхозпродукции надлежащего качества призвана кооперативная промышленность. В 2010 г. объем промышленной продукции в системе составил 508,5 млн. грн. (изменение объемов производства системой отдельных видов продукции отображено в табл. 4).

Таблица 4

Производство продукции перерабатывающими предприятиями потребительской кооперацией Украины в 2004-2011 гг. [6, с. 4; 7, с. 6]

Виды продукции	<i>Един. измер.</i>	Объемы производства			2011 г. в % к	
		2004 г.	2010 г.	2011 г.	2004 г.	2010 г.
Хлеб и хлебобулочные изделия	Тыс.т	108,4	49,7	47,3	43,6	95,7
Макаронные изделия	Тыс.т	1,9	1,9	1,3	68,4	69,6
Кондитерские изделия	Тыс.т	4,5	3,4	3,4	75,6	100,0
Колбасные изделия	Тыс.т	5,8	3,1	3,4	58,6	109,0
Консервы	Муб	42,3	4,5	5,6	13,2	123,6

Однако эффективность кооперативных промышленных предприятий все еще остается низкой, а производственные мощности используются на 25-30%. Поэтому возможности привлечения потребительской кооперации к процессам движения материальных потоков в системе АПК объективно нуждались в исследовании в ходе проведенного анкетного опроса. Результаты обобщения опроса, приведенные в табл. 2, удостоверяют, что аграрные предприятия выборочной совокупности недостаточно активно используют возможности привлечения кооперативных предприятий как для процессов сбыта аграрной продукции, и особенно материального обеспечения производства. Среди опрошенных сельхозпредприятий для организации сбыта продукции услугами предприятий и организаций потребительской



кооперации пользуются лишь 20% (позитивные ответы в анкетах представили лишь 4 предприятия, которые указали на наличие хозяйственных связей одновременно и для сбыта продукции с целью последующей торговли и последующей переработки).

Более проблемным является состояние сотрудничества аграрных предприятий с потребительской кооперацией в сфере материального обеспечения: по результатам анкетирования лишь два из этих предприятий (10%) указали на привлечение предприятий потребительской кооперации к процессам обеспечения материальными ресурсами и средствами производства; к тому же, это были два предприятия из тех, которые указали на использование кооперативных заготовительно- производственных предприятий в процессах сбыта своей сельхозпродукции.

Таким образом, в АПК сложилась определенная система движения материальных потоков продукции сельского хозяйства, но ее недостатком, с точки зрения интересов сельскохозяйственных предприятий, является сокращение объемов закупок и реализации конечной продукции аграрных предприятий на наиболее выгодных (или – приемлемых) условиях, а также слабый уровень взаимодействия сельхозпроизводителей с другими партнерами по логистическим цепям. Более того, по некоторым видам сельскохозяйственной продукции аграрные предприятия оказались фактически отторгнутыми от созданных перерабатывающими предприятиями логистических цепей и вынуждены самостоятельно осуществлять сбыт готовой продукции и продуктов ее переработки.

Более сложными являются проблемы организации материальных потоков при участии аграрных предприятий в части материального обеспечения основного производства сельскохозяйственной техникой, транспортными средствами, другими материальными ресурсами промышленного происхождения, поскольку здесь на первый план выходят проблемы недостаточности финансовых ресурсов, неприемлемости существующих условий кредитования, а также пересмотр применяемых схем закупок таких ресурсов.

На основе исследования проблем развития АПК и состояния организации логистической деятельности сельскохозяйственных предприятий обнаружено существование серьезных проблем в обеспечении эффективной организации движения материального потока, обусловленных низким уровнем организационно-правовой работы по формированию хозяйственных связей аграрных предприятий с поставщиками материальных ресурсов, перерабатывающими предприятиями и торгово-посредническими предприятиями – оптовыми покупателями сельхозпродукции, ограниченностью применяемых каналов реализации и неэффективностью выбора оптовых посредников (в частности, низким уровнем взаимодействия с системой потребительской кооперации), слабым уровнем технико-технологического взаимодействия с другими участниками логистических цепей (в аспектах общего использования складскими мощностями, применения транспорта общего пользования, использования эффективных транспортных технологий).

### Литература:

1. Апопій В. В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії : монографія / Апопій В.В. – Львів : видавництво ЛКА, 2007. – 368 с.
2. Березін О. В. Споживча кооперація України: стан та стратегія розвитку. / О. В. Березін// Вісник ЛКА : Зб. наук. праць. – Сер. економ. – Вип. 29.- Львів : Вид-во ЛКА, 2009. - С. 121-125.
3. Бутенко Н. В. Способи забезпечення ефективної заготівельної діяльності споживчої кооперації України./ Бутенко Н. В.// Науковий вісник ПУСКУ. – Сер. Економічні науки. – 2009. - Вип. 2. – Полтава : ПУСКУ, 2009. – С. 91-95.
4. Григорова Т. В. Кооперация: условия возникновения, сущность, перспективы развития./ Григорова Т. В.- Новосибирск : Сиб. ун-т потреб. кооп., 2007. – 232 с.
5. Зима Б. В. Використання потенціалу організацій і підприємств системи Укоопспілки для відродження форм і функцій збутопостачальницької кооперації як чинника розвитку виробництва сільськогосподарської продукції в особистих господарствах населення/ Б.В. Зима. //Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття: Зб. наук. праць. - К. : Укоопспілка, 2001. – С. 210-222.
6. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2011 рік. - К., 2012. – 53 с.
7. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2004-2008 роки.- К., 2009. – 118 с.
8. Статистичний щорічник України за 2010 рік /Державний комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 600 с.

## CONTRIBUȚIA COOPERĂȚIEI DE CONSUM ÎN REALIZAREA PRODUSULUI TURISTIC PRIN SATISFACEREA NEVOILOR DE TURISM ALE POPULAȚIEI RURALE

*Svetlana Muștuc, dr., conf. univ. (UCCM)*  
*Ala Baciuc-Cazacu, lector superior (UCCM)*  
*Viorica Sitnicenco, lector superior (UCCM)*

*Based on the fulfilled research there were evaluated the deficiencies in: the cultural-artistic potential of the Republic of Moldova, rural tourism, ecologic tourism, health and beauty tourism, accommodation structures, marketing and tourists' promotion. At the same time the object of the research served the pilot zone Calarasi for which there were suggested strategic directions of development.*

***Key-words:** rural tourism, ecologic tourism, consumer co-operation, tourists, national patrimony.*

**Patrimoniul construit** al Republicii Moldova cuprinde o gamă vastă de obiective, începând cu așezări din perioada preistorică până la clădiri din secolul al XX-lea. Până în prezent pe teritoriul Republicii Moldova au fost identificate peste 15.000 de monumente de istorie și cultură din diverse epoci istorice, reprezentând, practic, 90% din marile culturi, care s-au perindat în Europa. Prima evaluare a sus-numitelor obiective a identificat circa 115 obiective ale patrimoniului național, care au o valoare turistică majoră.

### **Deficiențe**

- Insuficiența de indicatoare spre obiectivele ce țin de patrimoniu pe drumurile principale, în orașe și localități rurale.
- Căile de acces spre unele obiective sunt neadecvate, nu există locuri destinate parcurilor de autobuze și autoturisme.
- Lipsesc condiții elementare de infrastructură pentru primirea turiștilor: chioșcuri cu materiale promoționale, suvenire și articole de artizanat. Nu există structuri de alimentație publică, grupuri sanitare.
- Ghizii comunităților religioase nu au instruire corespunzătoare în domeniul comunicării cu vizitatorii și nu posedă limbi de circulație internațională.
- Lipsesc, practic, panourile informaționale, care ar conține schemele obiectivelor, cu delimitarea localurilor și a terenurilor ce pot fi vizitate.
- În multe mănăstiri lipsesc structuri de cazare pentru pelerini.

- Insuficiența facilităților fiscale pentru agenții economici, care sponsorizează sau investesc în restaurarea monumentelor și a obiectivelor de artă.

**Cultura si arta.** Potențialul cultural-turistic al Republicii Moldova, pe lângă vestigiile și monumentele sale istorice, în număr de peste 15 mii, se suplimentează cu instituțiile de cultură și artă, cu colectivele de creație etnografică și de folclor, cu arhitectura populară și centrele artisanale și meșteșugărești. Actualmente sunt cunoscute peste 10 mii de meșteri populari, dintre care 250 sunt membri ai Uniunii Meșterilor Populari, iar folclorul muzical este reprezentat de 270 de ansambluri etnofolclorice, inclusiv de circa 880 de orchestre de muzică populară. Toate acestea, în ansamblu, pot fi valorificate cu succes în turism.

### *Deficiente*

- Imperfecțiunea sistemului de ocrotire a patrimoniului cultural; multe obiective culturale, cum ar fi: teatre, palate de cultura etc. se afla într-o stare de degradare și nu pot fi incluse în circuitul turistic.
- Lipsa panourilor informaționale în apropierea acestor obiective.
- Lipsa capacităților de primire pentru vizitatori în zonele cu o deosebită atracție culturală.
- Lipsa spațiilor amenajate adecvat pentru organizarea activității meșterilor populari.
- Lipsa sistemului de magazine destinate comercializării obiectelor de artizanat.
- Lipsa modalității de stimulare economică a tinerilor pentru antrenarea lor în domeniul artizanatului.
- Lipsa oportunităților de formare inițială profesională în domeniul meșteșugurilor și artizanatului.

**Turismul rural.** Mediul rural cu comunitățile ce au o bogată cultură și tradiții populare, desfășurând activități agricole specifice, reprezintă elemente esențiale pentru dezvoltarea turismului rural. În Republica Moldova practicarea acestei forme de turism poate să aducă beneficii directe comunităților rurale, unde salariile populației sunt sub nivelul mediu, creând noi locuri de muncă și venituri suplimentare pentru fermieri.

Sătenii pot oferi servicii de cazare în gospodăriile proprii. Din păcate, nu există nicio evidență a acestor structuri de cazare.

### *Deficiențe*

- Numărul redus al structurilor de cazare în mediul rural, precum și lipsa unui cadru legislativ, ce ar reglementa dezvoltarea acestora.
- Nivelul redus de conștientizare de către populația rurală și autoritățile din teritoriu a necesității dezvoltării turismului rural și a avantajelor acestuia pentru țara noastră.
- Lipsa unei documentări adecvate a populației din mediul rural pentru a caza turiști din țară și de peste hotare.
- Lipsa cunoștințelor despre valoarea reală a patrimoniului turistic rural și valorificarea insuficientă a acestuia.
- Lipsa de investiții în infrastructura rurală.
- Insuficiența dotării tehnico-edilitare (canalizare, alimentare cu apă, energie electrică, gazificare etc.) în mediul rural necesare turismului rural și problema păstrării deșeurilor.

- Absența unor rute rurale amenajate (itinerare pentru turiști, cicliști, drumeți etc.).
- Lipsa informației despre diferite evenimente culturale din mediul rural (hramul satului, sărbători tradiționale, festivaluri etc.).
- Lipsa facilităților turistice în imediata apropiere a atracțiilor rurale (servicii de ghidaj și interpret, alimentație și comerț cu suvenir, grupuri de asistență medicală etc.).
- Starea nesatisfăcătoare a căilor de acces spre obiectivele turistice, amplasate în localitățile rurale.

**Turismul ecologic.** Actualmente, în structura fondului ariilor naturale protejate rezervațiile peisagistice cuprind 34200 ha sau 51,5% (Trebujeni, care include și orașul medieval Orheiul-Vechi, Țâpova, Saharna, Climăuți, Holoșnita, Rudi-Arionești, Naslavcea, Corjeuți, Brânzeni, Fetești, Butești etc.) și 19378 ha sau 29,4% rezervații științifice cu un regim special de protecție. Celelalte categorii de arii naturale protejate constituie: rezervații naturale - 8009 ha, rezervații de resurse - 523 ha, arii cu management multifuncțional - 1030 ha, grădini botanice - 104 ha, monumente de arhitectură peisagistică - 191,1 ha. Arealele de bază din republică, care pot constitui, prin cadrul lor natural și antropoc, o adevărată și atractivă ofertă pentru turismul ecologic sunt: arealul Codrilor, arealul „Toltrele Prutului”, arealul Nistrului de Mijloc și Inferior, arealul Tigheci.

În Republica Moldova o mare parte a regiunilor de la țară - terenurile agricole, pădurile, parcurile, râurile, aflate atât în proprietatea statului, cât și cele private, deși nu au statut de arii naturale protejate, formează un segment al ofertei ecoturistice.

#### ***Deficiențe***

- Lipsa unui act legislativ, care ar stabili parametrii juridici ai ecoturismului.
- Legislația ecologică națională nu conține prevederi ce ar corespunde standardelor internaționale în domeniul ecoturismului.
- Interesul scăzut al autorităților locale pentru promovarea activităților ecoturistice.
- Lipsa totală a managementului zonelor ecoturistice (lipsa cunoștințelor elementare în domeniul ecoturismului și administrării zonelor ecoturistice).
- Nivelul scăzut sau lipsa totală a infrastructurii rutiere în zonele de interes turistic.
- Lipsa unui program național și local de promovare și educație ecoturistică.
- Practicarea turismului „sălbatic” în fondul ariilor naturale protejate compromite încrederea în turismul durabil, inclusiv în ecoturism.

**Turismul de sănătate și frumusețe.** În Republica Moldova funcționează stațiuni balneoclimaterice și de odihnă, care oferă prestații în cadrul turismului de sănătate și frumusețe. Ele sunt amplasate în locuri atractive, pitorești, oferind diferite servicii de tratament. Cele mai importante stațiuni balneoclimaterice: „Nufărul Alb” (Cahul); „Codru” (Ungheni, Hârjauca); „Bucuria-Sind”; „Nistru” (Vadul-lui-Vodă) ; de odihnă și recreare: „Victoria” (Sorocea); „Albinuța” (Ungheni); „Codru” (Ungheni, Bahmut); „Dumbrava Alba” (Bălți); “Albasadorf” (Taraclia, Albota) etc. Cele mai solicitate sunt stațiunile din perimetrul zonelor acvatice: Vadul- lui-Vodă, Ghidighici și Costești, unde există un potențial eficace de dezvoltare și a turismului internațional.

Particularitățile climaterice favorabile ale Republicii Moldova permit aplicarea în stațiunile balneoclimaterice a diferitelor metode de tratament: helioterapie, aeroterapie, talasoterapie, terencuroterapie, ampeloterapie, peloidoterapie, balneoterapie etc. Izvoarele cu ape minerale din Republica Moldova (peste 47), care dispun de înalte calități curative, reprezintă un factor determinant de dezvoltare a turismului balnear.

### *Deficiențe*

- Nu există o coordonare și reglementare la nivel de stat a activității instituțiilor balneoclimaterice.
- Spațiile de cazare nu sunt, în majoritatea cazurilor, amenajate în stil modern și nu corespund exigențelor pentru turismul internațional.
- Utilajul medical și mobilierul sunt învechite.
- Personalul nu posedă limbi de circulație internațională.
- Starea tehnică a clădirilor și infrastructura aferentă sunt într-o stare deplorabilă.
- Nu există ofertă pentru agrement adițional ( bazine de înot, terenuri de tenis etc.).
- Lipsesc posibilitățile pentru o alimentație diversificată conform exigențelor turiștilor.
- Nu există materiale promoționale de calitate, editate în limbi de circulație internațională.

**Structuri de cazare.** Actualmente în Republica Moldova prestează servicii de cazare cca 60 de structuri, majoritatea dintre care se află în municipiul Chișinău.

În prezent se constată o reducere a capacităților de cazare în general pe țară și în majoritatea hotelurilor înregistrând indicii scăzuți de ocupare, pe când hotelurile moderne mici și cele care au fost reconstruite pentru a corespunde cerințelor contemporane înregistrează indici mai ridicați de ocupare. Cu toate acestea, majoritatea structurilor de cazare nu corespund criteriilor internaționale de calitate.

În principiu, în afara perimetrului mun. Chișinău, în toate localitățile din republică se observă o insuficiență a structurilor de cazare, ce prestează servicii de calitate la prețuri libere. Numărul de apartamente private folosite în scopuri de cazare nu este cunoscut.

### *Deficiențe*

- Insuficiența de hoteluri în orașele republicii, cu excepția capitalei, sau nealinieră celor existente la standardele internaționale.
- Structurile de cazare care percep tarife reduse (hoteluri 1-2 stele) nu corespund standardelor internaționale.
- Majoritatea structurilor de cazare nu corespund categoriilor de clasificare.
- Renovarea hotelurilor decurge încet din cauza lipsei de investiții capitale și de surse financiare.
- Personalul hotelier, în majoritate, nu cunoaște limbile de circulație internațională.
- Lipsesc condițiile de pregătire inițială, profesională, de perfecționare și recalificare pentru personalul hotelier.
- În majoritatea hotelurilor materialul publicitar și cele ce vădesc activitatea de marketing nu corespund standardelor europene.

**Informația turistică și rezervările turistice.** Informația cu privire la amplasarea atracțiilor turistice, la serviciile și produsele turistice, precum și la modalitatea rezervărilor pentru serviciile solicitate constituie o primă cerință a vizitatorilor.

În Republica Moldova asigurarea cu informație turistică se află într-un stadiu incipient. Multe dintre structurile industriei turismului - hoteluri, unități de atracții, unități de agrement, de transport - nu utilizează nici cel mai simplu material informațional. Situația se explică prin costul înalt de editare și lipsa rețelelor eficiente de distribuție.

### *Deficiențe*

- Lipsa broșurilor cu descrierea produselor și serviciilor individuale în limbile de circulație internațională.
- Lipsa ghidurilor generice pentru produse - structuri de cazare, restaurante, activități și evenimente culturale, muzee, atracții turistice, vânătoare, excursii, itinerare etc.
- Lipsa de informație turistică despre Republica Moldova în țările de reședință ale vizitatorilor, în punctele de trecere a frontierei de stat și în structurile de cazare.
- Lipsa unui centru informațional destinat turiștilor în Aeroportul Internațional Chișinău sau în alte edificii ale municipiului Chișinău.
- Misiunile diplomatice, reprezentanțele comercial-economice ale Republicii Moldova, precum și oficiile companiilor aeriene, care se află peste hotare sunt slab echipate pentru a oferi informație turistică necesară.
- Website-ul oficial [www.turism.md](http://www.turism.md) este încă în proces de dezvoltare și puțin cunoscut.
- Absența presei în domeniul turismului ca sursă de informare.

**Marketingul și promovarea turismului.** Promovarea Republicii Moldova ca destinație turistică constituie o responsabilitate comună a Guvernului, a Departamentului Dezvoltarea Turismului și a diferitor instituții din industria turismului. Republica Moldova are o sarcină primordială în domeniul promovării turistice. Începând cu anul 1991, a fost înregistrat un declin substanțial al vizitelor în Republica Moldova din țările C.S.I. și cele învecinate. Pe noile piețe posibile din vest, republica noastră este, practic, nerecunoscută ca destinație turistică. De aici rezultă și necesitatea evidentă a creării și promovării unei imagini turistice a Republicii Moldova pe plan internațional.

### *Deficiente*

- Promovarea insuficientă a Republicii Moldova ca destinație turistică și a logo-ului turistic al țării.
- Lipsa de resurse bugetare creează dificultăți în implementarea eficientă a Planului de marketing la nivel de țară.
- Rețeaua de distribuție a materialelor promoționale este slab dezvoltată.
- Contribuțiile financiare actuale sunt limitate și, respectiv, nu permit implementarea unui program de marketing sistematic și de lungă durată.
- Nu există alocații anuale de la buget pentru activitățile de marketing.

Analiza contribuției cooperăției de consum în realizarea produsului turistic prin satisfacerea nevoilor de turism ale populației rurale s-a efectuat în baza zonei-pilot Călărași, pentru care se propun următoarele **direcții strategice și acțiuni**:



1. Încadrarea cooperăției de consum în consolidarea activității în implementarea Planului de dezvoltare a IMM și al sectorului antreprenorial din domeniul turistic.

Implicarea personalului instituțiilor de învățământ din cooperăția de consum în organizarea de cursuri de instruire în domeniul turistic pentru deținătorii de structuri turistice în scopul promovării și susținerii parteneriatelor între diverse grupe de interese, inclusiv în realizarea diferitor proiecte.

Participarea la reamenajarea gospodăriilor țărănești în pensiuni turistice în scopul dezvoltării infrastructurii, oferirea noilor locuri de muncă și oferirea diferitor servicii comerciale.

Participarea în lansarea noilor structuri turistice: hoteluri, moteluri, tabere, zone de agrement, în scopul deservirii turiștilor și comercializarea produselor.

Organizarea vizitelor de schimb de experiență în localitățile din vecinătate și peste hotare în scopul implementării unor practici de succes privitor la satisfacerea necesităților populației rurale prin intermediul produsului turistic.

Încadrarea în programe de parteneriat și de promovare privind lansarea de noi servicii: farmacii, frizerii, cizmărie, atelier de reparație a îmbrăcămintei, atelier de reparații a autoturismelor în zonele de interes turistic în așa mod angajând în activități diverse populația din mediul rural.

2. Reabilitarea bazei material-tehnice a cooperăției de consum și includerea resurselor turistice în circuitul economic.

2.1. Elaborarea și realizarea unui program de reabilitare a bazei material-tehnice a cooperăției de consum, inclusiv a resurselor cu funcționalitate turistică pentru includerea acestora în circuitul economic /baze de odihnă, tabere de odihnă, zone de agrement etc.

2.2. Acordarea în arendă a spațiilor libere, a terenurilor pentru construcția unităților economice de deservire, alimentație publică, turismului.

2.3. Organizarea și desfășurarea concursurilor pentru cele mai gustoase bucate naționale produse de alimentația publică a raionului în cadrul sărbătorilor cooperăției de consum.

3. Participarea cooperăției de consum în relansarea zonelor turistice raionale.

3.1. Lansarea unui program de promovare pe piața turistică a zonelor A și B, sărbătorirea anului cooperăției – 2012, organizarea zilelor cooperăției de consum.

3.2. Menținerea în stare satisfăcătoare a teritoriului, unităților cooperăției de consum (prioritar pentru localitățile din zonele turistice).

4. Diversificarea și promovarea cooperăției de consum în cadrul ofertei turistice a raionului

4.1. Comercializarea produselor alimentației publice locale în apropierea mănăstirilor, zonelor turistice atractive.

4.2. Susținerea, participarea și promovarea desfășurării manifestațiilor culturale tradiționale: hramul satului, săptămâna tineretului, ziua Mondială a Cooperăției etc.

4.3. Participarea la târgurile și expozițiile anuale republicane și internaționale cu produsele fabricate în cadrul cooperăției de consum.

**Recenzenți:** F. Pitușcan, dr., conf. univ.  
S. Petrovici, dr. hab., prof. univ.

## AGRICULTURE CO-OPERATIVES IN BULGARIA IN TERMS OF EU COMMON AGRICULTURAL POLICY

**Dr.Sc. Prof. Julia DOITCHINOVA,**  
**Dr.Assoc. Prof. Albena MITEVA,**  
**Dr.Assoc. Prof. Zornitza Stojanova**  
**University of National and World Economy**  
**e-mail: juliadoj@unwe.bg**

### **Abstract**

*In the article are assessed the processes of restructuring of cooperatives in agriculture and rural region in the transition period from planned to market economy and in the period of the country's accession to European structures.*

*The thesis of the paper is that cooperatives in agriculture and rural areas have difficulties when adapting to the changes in the business environment in the condition of country's membership in the European Union. Their declining role for the rural development is accompanied by a dynamic depopulation process, deterioration of social services and the quality of life of local residents.*

*Are depicted the characteristics of different types of cooperatives - productive, commercial, credit, consumer. Are evaluated the main reasons for the liquidation of productive cooperatives in the different periods of development of the agrarian policy in Bulgaria. Are analyzed several legislative restrictions for the development of credit and productive cooperatives.*

*Key words: Agricultural productive cooperatives, Credit cooperatives, Trade cooperatives, Common Agricultural Policy*

### **Introduction**

Cooperatives are traditional organizational form in agriculture and rural areas in Bulgaria with a rich history. In the period of transition from planned to market economy and in the period of the country's accession to European structures in their development are observed yearly dynamic changes. Some of them are related to transformations in ownership of land and other production factors, and others - with changes in legislation and agricultural policy over the last 20 years.

The aim of the study is to evaluate the changes and problems in the development of cooperatives in agriculture and rural areas and to make suggestions for improving their functioning in terms of our country's membership in the EU.

The thesis of the paper is that cooperatives in agriculture and rural areas have difficulties when adapting to the changes in the business environment in the condition of country's membership in the European Union. Their declining role for the rural development is accompanied by a dynamic depopulation process, deterioration of social services and the quality of life of local residents.

## Methodology basis

In the cooperative theory there exist number of tested and proven research hypotheses for the preconditions agricultural owners to participate in the cooperatives and their relation to the efficiency, compatibility and stability of the cooperative organizational form.

In the elaboration of the report were used results of research projects of the authors [KANCHEV et al. 2000, DOITCHINOVA et al. 2008, MITEVA 2006] and analysis of the Management Boards of the National cooperative unions for development of cooperatives members of the unions. Scientific research are dedicated to the problems of choice of landowners to join cooperatives, to the organizational status, the mechanisms of operation and management of agricultural cooperatives during the accession and full EU membership of Bulgaria.

Assessments and conclusions on the problems in the different stages of development of cooperatives are based on surveys and structured interviews with chairmen of cooperatives in various parts of the country, conducted in 1999, 2007 and 2011 on various research projects.

### Bulgarian productive agriculture cooperative

After the liquidation of the existing in the beginning of nineties collective productive structures (1992 – 1994) most of the agricultural landowners chose to unite their land and other resources in agricultural productive cooperatives.

Table 1 depicts the changes in the number, average size and used land by the agricultural cooperative during the last years. The data shows three main stages in the process of establishing and functioning of these organizational structures. They differ by:

- Significance of cooperatives for branch economy;
- Conditions for functioning;
- Territorial distribution;
- Dynamic of changes among agricultural cooperatives

Annually were registered between 600 and 800 agricultural cooperatives and in 1998 their number totaled 3268 with average size of 742.5 ha and 234 members-founders (Table 2). As a result the relative share of the cultivated in cooperatives land reached 41.7%. During this period the agricultural cooperative became main organizational structure in Bulgarian agriculture which constantly changes its economic significance and distribution.

**Table 1**

#### Changes in number and used agricultural land of agricultural cooperatives

Years and indexes	Number of cooperatives	Variation (%)	Used agricultural land (th.ha)
1992	347	100	72.4
1995	2815	811	2158.8
1998	3269	942	2427.2
2000	2405	693	1738.6
2003	1963	565	1169.3
2005	1525	439	890.87
2007	1115	321	726.3
2010	900	259	640.7

Source: Department “Agro statistics” Ministry of Agriculture and Forestry in Bulgaria; Census of holdings in Republic Bulgaria, 2003, 2010.

The first period (1992-1998) encompasses the time from voting the Law for ownership and use of agricultural land till the restoration of the agricultural land property in the biggest part of the inhabited places. During the first three years were established over 1800 cooperatives. All of them were created without preliminary economic assessments and projects, which was a precondition on their size to be based only on the number of land-owners who desired to cooperate in the respective village and on the size of their own agricultural land. As a result arose several discrepancies in the size, number and proportions between the different productive factors in the cooperatives, which was the first (although not the most important) precondition for the low efficiency of the productive factors use [KANCHEV et al., 2000, p.73].

**Table 2**

**Changes in number and size of agricultural cooperatives**

<b>Years and indexes</b>	<b>Number of cooperatives</b>	<b>Average size (ha)</b>	<b>Share in used agricultural land (%)</b>
1992	375	193	1.5
1995	2815	766.9	45.9
1998	3269	760,1	40.3
2000	2405	722.9	41.0
2003	1963	587,0	40.0
2005	1525	584.1	32.6
2007	1115	651,3	23.8
2010	900	711,8	17.7

Source: Department “Agro statistics” Ministry of Agriculture and Forestry in Bulgaria; Census of holdings in Republic Bulgaria, 2003, 2010.

The main reasons for preferring the cooperative as an organizational productive form were linked with the migration in towns of the prevailing part of the land owners, with the low average size of the land property and the limited possibilities to organize a production over this property, with the economic crisis and etc. Moreover the Law for Cooperatives created an easy procedure for becoming a member and quitting the cooperative, thus converting this form in an attractive, though temporary solution for biggest part of the land owners. The membership in cooperative allowed to most of them to wait until the land market develops and only on a later stage to take a final decision what to do with their property.

Depending on the agro ecological and other conditions of the country in Bulgaria are applied several types of productive cooperatives:

- ✓ cooperatives oriented towards the productive activity of their members;
- ✓ market productive cooperatives, which produce competitive agricultural products with high extent of use of mechanized services;
- ✓ vertical integrated productive cooperatives which apart from the production of agricultural products are specialized in processing and marketing activities.

Activity of a great part of the cooperatives in first group intent to meet consumption and production needs of their members. Production structure is determined according to requests of members in the beginning of each season as well as it depends on rural community demand for products and services. In most of the cases they rely on “inherited” out of date machinery

and infrastructure. Their activity is usually financed by members and they have no income for investments and for distribution as rent and dividends.

In the second main group of production cooperatives the land and the rest of the production factors of the prevailing part of the population of the respective territory are united. These cooperatives produce mainly competitive production and are specialized in those products which required high degree of mechanization. Currently this group of cooperatives is mainly producer of wheat, fodder crops and some technical cultures. The majority of them reach optimal sizes leasing land as well. As well the land and part of the stake property of the former cooperatives given to heirs of their members is being bought.

The third group of productive cooperatives comprises those, which are highly market-oriented. In the majority of the cases their main line of activity is production, processing and distribution of agricultural products. Some of these cooperatives work successfully on the regional, national and even on the international markets with their own brand names and channels of distribution of the end-products.

During the period 1997-1999 the number of agricultural productive cooperatives was relatively stable. Considerable part of them were with worsening economic and financial status mainly due to the chosen productive specialization, the non-favorable climatic conditions, the low prices, weaknesses in marketing activity, the non-consistent state policy in grain sector and etc. Negative influence caused the consumption trend in income division in many cooperatives, the minimal allocations for renewing the equipment, the consequences of the made liquidation of the old structures and others. Because the cooperative were unable to restore the owed sums from the taken credits from State Fund "Agriculture" and commercial banks, considerable part of them had difficulties in carrying out the production process. Part of the cooperatives offered the land of their members to other producers against cultivation using rent contracts and often allowing them to use the cooperative equipment. Another part of the cooperatives did not pay rent to their members or the rent was with symbolic size.

Mainly because of these reasons at the end of 1999 were made corrections and additions to the Law for Cooperatives. They should be taken in consideration when changing the Statutory documents envisaging -registration of the cooperatives. Despite the fact that most of the changes defended the rights of the owners, their practical realization was difficult for majority of the cooperatives which in the following years ceased their activity.

During the survey [Kanchev et al., 2000, p.78] was established that the created during the first period cooperatives applied different solutions for defining the size of the allotment payments. The most often approach was an equal size of the payment for all members. The existing differences in the way of definition and in the size of the allotment payments were mainly due to the different possessions received after the liquidation of the existing in the territory of the village collective farm. These differences were more expressed among with the cooperatives registered during 1994, whereas all registered in 1996 have identical decisions.

The right for participation in the management of all cooperative members is equal despite the several possible ways for participation in the cooperative: with land, labor and capital;

with labour and capital; with land and capital; only with labor; only with capital. Data show that prevail the cooperatives in whose statutory norms were include the first three possible ways for becoming a cooperative member. In four of the cooperative existed all five possible ways for participation. Specific ways for membership existed in two of the cooperatives. In one of them members were only land-owners with capital and land, in second participated only the people working in the cooperative with their deposited allotment capital.

After 1999 annually between 150 and 600 agricultural cooperatives stopped their activity. As a result in 2010 compared to 1998 were noticed considerable differences in their significance and distribution. The relative share of the used by them lands for the whole country decrease 4 times, and for several regions – more than 10 times.

The dynamics of the statistics shows that a relationship exists between the started harmonization of agricultural policy in the sector and the reduction in the number of cooperatives. With the establishment of the State Fund “Agriculture” and the launch of a number of programs supporting investment and industry, in rural areas has increased the number of entrepreneurs in the agricultural sector. This has created more opportunities for landowners and in many areas was intensified the land market and significantly increased the proportion of leased land. Gradually the landowners began to conclude contracts for leasing their land with companies and sole traders and to terminate their membership in cooperatives. The reasons are both the fixed rental payment which offer other organizations opposed to the relative share of the average yield in cooperatives, as well as the difficulties the cooperatives had in applying for programs at State Fund “Agriculture”. Although some of these problems were legally settled at a later stage, a number of economically fragile cooperatives terminated their activity.

Agricultural cooperatives have failed to fully exploit the possibilities of the SAPARD program. The used scheme used - to finance half of the project after its completion - limited strongly the number of cooperative candidates. In general, the value of cooperative projects is lower compared to the values of similar projects developed by limited liability companies and joint stock companies. As a result, projects implemented in agricultural cooperatives total only 9.6% of overall SAPARD projects, and 15 projects were canceled or unpaid for various reasons.

Data show that in 2010 were functioning only around 27,5 % of the existing in 1998 cooperatives. Should be underlined that the decrease in number of the cooperatives was accompanied by increase of the average size of the used land only in one of the regions.

The changes in all those indicators show that the agricultural productive cooperative has a constantly decreasing significance for Bulgarian agriculture. Moreover have stopped their activity productive structures in all regions of the country and the liquidation is not linked with their size.

Together with the external conditions linked with the transition, the reasons for the current status of the agricultural productive cooperative are due to their specificity as organizational form as well. Among them substantial significance have the members’ structure, the division mechanisms, the quality of the personnel and others.

The overlarge number of members who did not participated with their labor in the cooperative activity and in most of the cases did not live on the same territory make difficult the process of



managing the cooperative. Their interests differ substantially from those of the rest of the members (who participate with their labor and/or live on the same territory where their lands are). Due to the small size of the land plots and to the fact that they constantly live in the towns, for these landowners participating in a cooperative is only a temporary decision with all consequences derived by this fact – low degree of motivation for participating in the collective managerial boards, lack of interest for the future development of the cooperative and others. Moreover the cooperative statutes do not guarantee stability of the organizational form because they do not envisage minimal period of membership, quitting procedures and others. The last combined with the fact that prevail rent contracts for agricultural land (most often for 1-2 period of time) are the reason for the short-term horizon of most managerial decisions [DOITCHINOVA, 2007, p.73].

The prevailing part of the cooperatives applies division mechanisms which do not stimulate the increase of labor productivity, the high end productive and economic results, the long-term investments and others. At the same time empirical researches showed that part of the cooperatives' chairmen do not have the needed qualification and labor experience to organize agricultural production and to trade the produced goods. Moreover the prevailing part of the cooperatives does not have other specialists in the areas of technology and economy (apart from an accountant).

Assessing the status and problems of the productive cooperatives should not be underestimated the unfavorable external economic, legislative and political environment. Put together with the problems derived from the economic crisis in the nineties and hyperinflation, the legislative decisions put the cooperatives in a non-equal conditions compared to the others organizational structures active in the sector (sole traders, agricultural producers, etc.) in terms of financial securing, tax burden, accounting procedures and others.

Current the Bulgarian agricultural productive cooperative is by far a voluntarily organized private business which is controlled by its owners, but its services and products are used by a limited number of owners who live in the territory where the cooperative is. In practice only they are interested in the future successful development of this organizational form. The rest of the owners, who are a prevailing number and do not live in the same territory prefer to guarantee their income despite the business results. As a results the negative effect from combining the equal right for participation in the management with the large number of members increases and makes more complicated the division mechanisms and the their problems.

Producer cooperatives are united in the National Union of Agricultural Cooperatives with about 240,000 members. They discovered more than 16,000 permanent jobs. Despite their declining role, they are the main producers of cereals in the country and provide a number of social functions in agriculture.

Results of studies of the effects of the implementation of the Common Agricultural Policy on agricultural cooperatives show that most interviewed experts estimated that as a good influence [BACHEV H. 2012, Nr.4, p.8]. Based on the vast expertise in growing of field crops is logical the high assessment of the impact of direct payments per hectare. Although the fact that during the first two years of implementation of the Program for Rural Development (2007-2013), only 16% of projects under the measure for modernization of agricultural holdings are presented by cooperatives, the influence was assessed as good.



The results of a survey among chairmen of cooperatives [BACHEV H. 2012, Nr.10, p.8-9] shows that as a significant was estimated the impact of the Common Agricultural Policy on the incomes of agricultural cooperatives primarily for large-sized cooperatives in plain-mountain areas, and those with crops-livestock breeding specialization. Meanwhile, for over 14 percent of the cooperatives, the CAP is not associated with a particularly beneficial effect in terms of economic output and income. Weakest effect has been observed in some of medium size cooperatives located in the plain-mountain regions.

Deficiency of a positive effect on some of cooperatives is logically associated with lacking public support, with the neutralizing effect of other negative factors, such as poor relationships with government organizations, non-efficient contractual relations, weaker implementation of innovations, difficult access to the system of Agricultural Extension Services and others. On this basis, experts and chairmen of cooperatives identified as factors that would contribute to improving the impact of the Common Agricultural Policy “increasing direct payments per hectare,” “differentiated support depending on the specialization of farms” “to ensure transparency in allocation of subsidies”, “reform of legislation” in our country, “reducing farm costs associated with implementing of the requirements of the Common Agricultural Policy” and others.

### **Credit cooperatives**

Credit cooperatives in Bulgaria are formed on the basis of the model of Frederick Raiffeisen and Schulze-Delitzsch. The first credit cooperative in the country was established in 1890. From the late 19th century they were the foundation of the financial and credit system, directly serving small businesses and agricultural producers. For these reasons, these structures have a significant contribution to the development of agriculture and small businesses in urban areas. Credit cooperatives in Bulgaria have a long and successful history.

After 1989 and especially after 1992 with the adoption of the Law for ownership and use of agricultural land, the conditions in agricultural sector and in small town entrepreneurship were to great extent identical to those before 1946 and this determined the need of the development of credit cooperatives as a factor for the sustainable development of rural and urban small and medium business.

In 1995 started a project - “Scheme for agricultural capital fund” -(ACFS), which was agreed in 1996 between the Bulgarian Government, respectively the Ministry of Agriculture and Forestry (MAF) and the European Commission under the PHARE program. Was signed a Memorandum of Understanding under the program “Restructuring of Agriculture” between the Bulgarian Government and the EC and was approved a credit line from the EC which later was converted into a scheme for agricultural capital fund. The aim was to established credit institutions through which to allocate these funds to farmers for production and investment needs. A basic requirement for receiving funds under this program was they to be provided in the form of share capital to newly established credit cooperatives with a statute set by the Memorandum. Due to the lack of prior macroeconomic preparation, advertising activity, adequate legislative changes and institutional support as well as the very short periods for establishing the cooperatives at the end, were created only thirty-three Credit Agricultural Cooperatives. They were built and operated based on the

following fundamental principles: voluntary work, specialization /they can perform and offer only financial services to its members/, personal participation in the formation of capital, democratic management /ie. one man possesses one vote regardless of the amount of share capital/, mutual aid and reciprocal control /therefore profit is not the leading motivator for their activity, but if there is one it is directed to internal funds of mutual benefit - Reserve and Guarantee Funds/, limited local area of action /the basis of mutual control and aid is the well acquaintance among their members/, religious and political neutrality.

The specificity of lending activity of credit cooperatives is that they can lend only to persons who are both private farmers and members of the cooperative. Priority was given to funding agricultural activities, and exceptions are allowed only for financing small processing enterprises owned by the cooperative members. There were restrictions on lending regarding different types of agricultural production. Tobacco producers, cultivation of oilseeds and some technical crops were excluded from financing.

The Agricultural credit cooperatives encompassed between 200 and 600 members - today the number of members is more than 12 thousand people. The majority of members are agricultural producers or are closely linked to other activities performed in rural areas and small towns. The balance sheet assets of one cooperative ranged from 100 thousand euro to over 500 thousand euro.

At the time of its creation the credit cooperatives employed a qualified Accountant and a Loan Officer. Larger cooperatives appointed an Executive Director as well, who together with the Chairman managed the operations. The member of Management Board and Supervisory Board performed their obligations under the Cooperatives Act, the statute and the adopted standard internal rules and regulations.

The rate of return of loans can be assessed as relatively good. The size of the loans is between 1000 and 38 000 leva (about 500 and 19000 euro). Priority is given to extended seasonal credits (up to 1 year) and short-term investments loans (up to 3 years). Locally-based credit cooperatives have an advantage over commercial banks due to the maintenance of direct and regular contact with borrowers in their natural environment. This allows them to make better assessment of the creditworthiness of the customers.

The positive side of the operation of this scheme and created with its help credit organizations is that they cover the territory of the country and offer specialized loans to its members for the sole purpose of crops production and/or processing of agricultural production. Thus, they help to strengthen economic and social integration of the rural areas and assist the sustainable rural development. Another positive feature is the application of flexible scheme in the allocation of loans in which the grace period and repayment of principal is consistent with the specificity of agricultural production process and is within 6 to 18 months. The granting of credit is at preferential terms (basic interest rate plus 5 to 12% per year) - with guarantee from other members of the cooperative and with security under the form of real estate property (even in the villages) for investment credits. Credit cooperatives have the opportunity to determine the interest according to the type of taken loans (for working capital needs or investment purposes) or depending on the type of cultivated crops/bred animals.

## **Commercial, consumer and other cooperatives in rural regions**

Along with production and credit cooperatives in rural regions in the country function various commercial, consumer, supply, forest and other types of cooperatives. Most of them are members of the Central Cooperative Union - the largest national cooperative union.

The Central Cooperative Union has always been organization with outstanding social commitment and responsibility to the Bulgarian society. It is actively involved in donation campaigns and initiatives. The members of the Central Cooperative Union are 805 cooperatives and 34 cooperative unions. The cooperative members are 153362. The assets of Central Cooperative Union are 409 million BGN and the share capital 18 million BGN. COOP retail chain stores of the Central Cooperative Union count of 794 and the regional bread production centers are 75. The serviced settlements are 2 742 and the employed people are 9 206. All this shows that the union has sustainable market positions and social responsibility. The revenue of CCU shows that its activities are very highly variable. The total revenue is shared between wholesale- 12 %, retail-55 %, industry- 8 %, agriculture- 7 %, forestry- 1 %, purchasing- 2 %, tourism- 1 %, services- 9 % and other- 5 %. The profit of CCU is 16,138 mln. BGN for 2011.

Some of the basic sectors for the CCU are as follows:

- Cooperative trade - Cooperative trade should turn into a profitable activity for the cooperative system, and nationally the COOP Retail Chain should strengthen its position as the biggest convenience store chain which is a preferred place for shopping. The cooperative trading activities are connected with COOP retail chain, National Commercial Centre, COOP –branded goods etc.
- Cooperative industry – It is a traditional business activity within the CCU system. Basic industry activities are bottling of mineral water and production of soft drinks, bread production and production of bread and sugar products, meat and meat products, production of non-foods.
- Agriculture - The Cooperative agriculture is an important business sector, keep its stable place of development through efficient use of the financial support under the Rural Development Programme (2007 - 2013).
- Forestry – In 2012 forestry was carried out by seven cooperatives and they manage 9.14 thousand ha of forests. Some of the priorities connected with the development of forestry are: gradual expansion of the managed forests, seeking opportunities to create own forests, implementation of new technologies for deep processing of wood.
- Purchasing - The Cooperative purchasing is a traditional activity for the CCU system and has well-established market positions abroad. In 2012 the purchasing of agricultural products continued to form 3 % of the operating revenue within the cooperative system. 77 cooperative organizations are involved in this activities and cooperative organizations purchase production for 5 mln. euro. Some of the major group of goods is grain and wheat cultures, herbs, bee products, fruits, berries, forest fruits, grapes, walnuts, vegetables, milk, firs, snails, tobacco etc.
- Tourism – The objective of this sector is establishment of the hotel complexes as a chain operating under the “COOP - your place for holidays” brand at the tourist market through the

offering of high quality, creative and attractive tourist services that will ensure a competitive advantage at the tourist market.

The majority of cooperatives are located in rural areas of the country and its activities improve the quality of life of local people. Following a reorganization were defined 100 separate regional centers for bread production that have been upgraded and comply with all European regulations with regard to the hygienic production of food and HACCP. Through them and the sites of COOP chain, consumer cooperatives procure bread and basic foodstuffs to 192 high mountain villages and to 1733 villages with population less than 500 inhabitants. For this purpose, the Central Cooperative Union negotiates annually with the government the granted subsidies to cover transport costs to individuals and legal entities, accomplishing the direct supplies of basic foods. The Union administers these funds more than 20 years.

### **Conclusions and Guidelines**

Strengthening of agricultural cooperatives involves both improving the regulatory environment in which they operate and improving their internal structure. A reassessment of a number of texts from the Bulgarian Law on Cooperatives is needed, because they hinder their participation in a number of European and National programs and create problems primarily to the financial management of their business.

It is necessary to seek and find appropriate forms to enable financial operations of credit cooperatives and thus extend their business and enhance their impact on family farms in the rural areas of the country.

Also, further legal prerequisites for activation of the creation of producer organizations are necessary, because this way many of the existing small and medium-sized farms can increase their resilience. On this basis it will increase diversity of cooperatives in rural areas, which will provide various services to its members and to the local population.

The successful development of the agricultural cooperatives in Bulgaria is directly linked with the expansion of their object of activity and overcoming the existing difference in interests of their members, mainly with solving the income division problem. In the theory and practice are known two main approaches: members of the cooperative can become only individuals with similar interests or through choice of an organizational statute which takes into consideration the differences between the members.

One of the potential solutions is the establishment of agricultural productive cooperatives with an obligatory labor participation of their members. This variant requires the currently existing cooperative to pay to the members without labor participation the value of their share capital and to change the statutory norms regarding membership. The relations with land owners will be based on land-lease or rental basis as is the experience in most of the countries in Central and Eastern Europe. Other possibilities include limiting the relative share of the non-working in the cooperative members or differentiation of their rights regarding participation in cooperative management. Similar decisions are successfully carried out in France and other EC countries. The

land owners can unite between themselves with the aim to form primary productive cooperatives with kept private family farms and united part of the land on which be realized the joint cooperative production or the land will be kept in the initial boundaries and will be joined the other productive factors. Most of the contradictions between the different groups of cooperative members can be solved by transforming the cooperative in a limited liability company. For this is needed the split the statutory capital of the partnership on stakes and to allocate them of the respective partners depending on their stake participation. There are variants for transformation of the cooperatives in cooperative-joint stock type of company, where the share of the cooperative is 51%, and the rest of the capital is divided in shares. Thus an external capital can be attracted.

### **References:**

BACHEV H. *Influence of Common agricultural policy of the European Union on agricultural cooperatives, 2012, Agricultural cooperatives, Nr.4, pp.5-12.*

BACHEV H. *Influence of Common agricultural policy of the European Union on agricultural cooperatives, 2012, Agricultural cooperatives, Nr.10, pp.7-19.*

DOITCHINOVA J., KANCHEV I., MITEVA A. *The lessons from the development and the problems of production cooperatives in Bulgarian agriculture.* In: *Agrar- und Ernährungswirtschaft im Umbruch*, Published by Landwirtschaftsverlag GmbH, Münster, Germany, 2008, pp.209-216.

DOITCHINOVA J. *Lessons from the development of Bulgarian agricultural productive cooperatives* In: *Economic Alternatives, 2007, Nr. 2, pp.64-77.*

MITEVA. *Guidelines for development of cooperation in Bulgarian agriculture*, Scientific paper, Stopanstvo, 2006 pp.182-202.

KANCHEV I., DOITCHINOVA J., MITEVA A., *Institutional and Organizational Development of Agricultural Co-operatives in Bulgaria*, In “*Problems and Prospects of Balkan Agriculture in a Restructuring Environment*” (Edited by K. Mattas, I. Karagiannis, K. Galanopoulos), 2000, Publishing ZITI, Greece, pp.72-76.

KANCHEV I., MITEVA A. *Management problems of agricultural credit cooperatives in Bulgaria, 2004, Conference “Modern management practices,” BSU.*

*Ролята на българските кооперации за развитието на социалната и кономика в контекста на Стратегия „Европа 2020”, Икономически и социален съвет, [www.esc.bg/en/activities/opinions/item/1562](http://www.esc.bg/en/activities/opinions/item/1562)*

## AGRICULTURA ECOLOGICĂ: POSIBILITĂȚILE COOPERĂRII PENTRU O DEZVOLTARE DURABILĂ

*Laurenția Artiomov, dr., conf. univ. (UCCM)*

*In Republic of Moldova, the ecologic agriculture represents a new area of interest, dynamically and with perspective. This is one of principal segments of sustainable development process in the rural space. The ecologic agriculture can conduce to: the increase of biologic diversity for the plants and the animals, breed the biologic activity of the soil, maintain the fertility of long-term soil, recycling of residuum from the agricultural production, obtain clean products, reduce the environmental pollution, the protection health, the creation of a friendly relations between the productive activities and the preservation of environment.*

**Key words:** *agriculture, ecology, environment.*

Conform raportului Organizației Națiunilor unite pentru Alimentație și Agricultură (OAA) și Organizației Mondiale a Sănătății (OMS), fundamentarea ecologică a agriculturii, resursele naturale și echilibrul ecologic sunt recunoscute drept sectoare prioritare pentru soluționarea problemei dezvoltării globale durabile. De asemenea, este important de reținut că securitatea alimentară și sănătatea populației este direct proporțională cu calitatea alimentelor și resurselor naturale, de care depinde ea (solul, apa, aerul, lumina, resursele genetice etc.). Produsele alimentare prezintă un factor extrem de important, care determină sănătatea, viața și capacitatea de muncă a oamenilor, deoarece aproape 70% de substanțe nocive nimeresc în organismul uman împreună cu alimentele și apa potabilă (Borza , 2008, p.20 ).

Producția agroalimentară ecologică este în plină ascensiune pe plan mondial. Ea se practică în cca. 154 țări de pe cele cinci continente, cu o suprafață agricolă de cca. 31 584 720 ha, din care 42,9 % în Oceania (Australia), 23,8% în Europa, 23,5% în America Latină, 5,5 % în America de Nord, 2,8 % în Asia și 1,6 % în Africa.

Problema alimentației este o problemă destul de vastă și complexă cu rol definitoriu în evoluția societății. În sistemul drepturilor omului, hrana, alimentația este pe prim-plan. Alimentația omenirii s-a transformat în ultimele patru decenii mai mult decât în douăzeci de secole, din cauza utilizării în agricultură a numeroaselor substanțe chimice și a adăugării unor cantități enorme de compuși chimici: arome, coloranți, conservanți, emulgatori, gelifienți, texturanți, potențiatori de gust, agenți de glasare, gaze propulsoare, îndulcitori. Reîntoarcerea la o alimentație sănătoasă o poate asigura doar agricultura ecologică. Concomitent cu evoluția sistemului de agricultură



ecologică, se remarcă și sporirea calității în practicarea acesteia, întrucât a fost depășit stadiul de „amatorism”, iar în prezent activitățile specifice agriculturii ecologice reprezintă o preocupare profesională cu delimitări concrete și reguli de conduită bine determinate.

Agricultura ecologică își are rădăcinile în Germania și apare la începutul secolului trecut când e lansată teoria filozofică a lui R. Steiner - antroposofia. Potrivit acestei teorii, se consideră că omul este parte a unui echilibru cosmic, ceea ce presupune că trebuie să trăiască în armonie cu lumea din jurul lui. El trebuie să găsească un echilibru între spiritual și material. H. Pfeiffer aplică aceste teorii pentru agricultură și dă naștere la agricultura biodinamică. Se dezvoltă la sfârșitul anilor 20 în Germania, Elveția, Anglia, Danemarca și Țările de Jos. În prezent, acest curent este reprezentat prin marca comercială Déméter. Acest curent se diferențiază de altele din zilele noastre printr-un anumit idealism, prin latura filozofică și prin practicile culturale, care leagă activitățile agricole specifice de ciclurile lunare și astrale (Roman, 2010, p.34).

Agricultura ecologică (care mai poartă calificativul de agricultură organică sau biologică) este un procedeu modern de a cultiva plantele, de a îngriji animalele și de a produce alimente prin utilizarea acelor procedee și tehnologii, care se apropie foarte mult de legile naturii – nu utilizează fertilizanți și pesticide de sinteză, stimulatori și regulatori de creștere, hormoni, antibiotice și sisteme intensive de creștere a animalelor (Altieri, 1987. p.8).

Agricultura ecologică se deosebește, astfel, fundamental de agricultura convențională. Procesul și procedurile de obținere a produselor ecologice sunt reglementate de reguli și principii de producție stricte, care pleacă de la calitatea pe care trebuie să o aibă pământul și până la obținerea efectivă a produsului final. Rolul acestui sistem de agricultură este de a produce hrană mult mai calitativă, mai potrivită metabolismului organismului uman, dar în deplină corelație cu conservarea și dezvoltarea mediului. Organismele modificate genetic și derivatele lor sunt interzise în agricultura ecologică.

Apariția agriculturii ecologice la sfârșitul secolului al XX-lea în Republica Moldova a fost condiționată de falimentarea agroecosistemelor intensive, bazate pe chimizare și mecanizare. Agricultura ecologică a început să ia amploare doar prin anii 2002-2004, când s-a început dialogul cu o serie de organizații din Uniunea Europeană privind cota de realizare a produselor legumicole, fructelor, strugurilor, pomuşoarelor, produse în RM și exportate în ariile UE. Ținând cont de faptul că R. Moldova rămâne a fi o țară a Europei cu o agricultură și că producția celei mai importante ramuri a economiei naționale – a complexului agroindustrial se consumă pe loc, iar o altă parte se exportă, a și apărut problema de o importanță majoră, cum este agricultura ecologică. Academicianul B. Găină menționează că Republica Moldova dispune de întregul potențial uman și de producere, de sol fertil și condiții climaterice favorabile, astfel, există toate premisele de a trece parțial de la agricultura tradițională la agricultura ecologică, în cadrul căruia este necesar de a nu cultiva la produsele în și pe baza sintezei chimice și de a trece la metode biologice (Găină, 2007, p.33, 2009, p.2 ). Guvernul R. Moldova a elaborat un program special pentru promovarea producerii și comercializării produselor ecologice. În program se preconiza creșterea suprafețelor cultivate după modul de producție agroalimentară ecologică ([www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)):



	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Total, suprafața	32102	34525	38825	43450	48200	52760	58685
Cereale	9500	9800	10250	11815	13750	14770	15500
Oleaginoase/proteice	8500	9650	10750	11815	12950	13430	14275
Fructe	3417	3500	3675	3915	4220	4645	4970
Plante medicinale	1215	1340	1350	2400	3025	4160	4765
Pășuni și fânețe	3450	4080	6500	7170	7810	8270	8630
Alte culturi	6025	6155	6200	6315	6435	7485	10545

Guvernul Republicii Moldova stabilește planul de acțiuni pentru promovarea și implementarea producției agroalimentare ecologice în Republica Moldova, care include două scopuri principale. Schema organizatorică a planului de acțiuni reprezintă următoarele obiective: sistemul de coordonare a activităților din producția agroalimentară ecologică și elaborarea politicii de stat; strategia de extensiune, strategia de cercetare, strategia educație ([www.maia.gov.md/download.php.file](http://www.maia.gov.md/download.php.file)).

Rolul principal în dezvoltarea strategiei de extensiune a producției agroalimentare ecologice îl deține Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare prin intermediul subdiviziunilor sale structurale, structurile de specialitate ale Direcțiilor Agricole Raionale.

Strategia de educație este un obiectiv crucial în domeniul agriculturii ecologice. Producția agroalimentară ecologică pentru agenții economici este un mod de activitate ce necesită îndeplinirea unui set de obligații. Pentru îndeplinirea lor este necesară o cultură înaltă a agentului economic și cunoștințe în domeniu.

Standardele în domeniul producerii produselor ecologic/biologic pure sunt:

- Directiva (Legea) Europeană CEE 2092: 1991 privind agricultura ecologică;
- Standardele de bază pentru procesarea și producerea organică ale Federației Internaționale a Mișcărilor de Agricultură Ecologică (IFOAM);
- Standardele privind produsele organice și agricultura ecologică ale Asociației Internaționale a Solului;
- Codex Alimentarius;
- Analiza Riscurilor Punctelor Critice de Control: HACCP;
- Codul European de Bună Practică în Agricultură: GAP-EUREP 2000;
- Codul de Calitate SQF2000;
- Reglementări tehnologice aprobate de Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare;
- Standardul SGS de Producere Ecologică, 2001;
- Standardul moldovean SM SR 13454:2001 „PRODUSE BIOLOGICE. Ghid de producere, procesare, etichetare și comercializare a produselor agroalimentare biologice”.

Masurile de inspecție sunt necesare pe întreg traseul alimentar pentru a verifica dacă produsele etichetate ca „biologice” sau „tranziție către biologic” corespund practicilor recunoscute pe plan internațional. Produsele ecologice sunt considerate mult mai sănătoase decât cele convenționale și pentru faptul că sunt supuse unei legislații foarte stricte și complexe. Certificarea ecologică este procesul prin care producătorii obțin dreptul de a-și promova produsele ca fiind ecologice și de a plasa logo-ul de produs ecologic pe etichetă. Producția ecologică este un sistem global de gestiune agricolă și de producție alimentară, care combină cele mai bune practici de mediu, conservarea resurselor naturale, aplicarea unor standarde înalte privind bunăstarea animalelor și o metodă de producție care respectă preferințele consumatorilor pentru produse obținute cu ajutorul unor substanțe și procese naturale.

SGS Moldova în calitate de membru a Grupului SGS (*Société Générale de Surveillance*) este acreditată pentru efectuarea certificărilor produselor ecologice. Certificarea sistemului de producere poate fi oferită în conformitate cu schema unei companii, unei asociații sau grup de gospodării. Costurile certificării sunt mult mai mici în comparație cu profitul și avantajele obținute de producătorii de produse ecologice. De menționat că în Agricultură ecologică și la procesul de certificare este important timpul începerii aplicării standardelor. Cel mai eficient este implementarea standardului în perioadele de până la începerea lucrărilor agricole de primăvară. În scopul susținerii, promovării și dezvoltării Agriculturii Ecologice în Moldova, Compania SGS Moldova organizează cursuri de instruire atât în teritoriu, cât și în oficiul central din Chișinău, oferind consultanță gratuită la acest subiect. Obiectul certificării ecologice este sistemul de producere în lanț: material semincer și săditor, sol, creștere, colectarea recoltei și manipularea, procesarea, ambalarea și etichetarea produsului finit.

În registrul agenților economici, încadrați în circuitul agroalimentar ecologic în R. Moldova, figurează 62 de gospodării. Spectrul plantelor cultivate este destul de larg: porumb, orz de toamnă și primăvară, floarea soarelui, sfeclă de zahăr, viță-de-vie, plantații de nuc, de pomi fructiferi, legume, plante medicinale. Una din aceste gospodării este „Logofăt-Prim” SRL, din satul Logofteni, raionul Fălești, condusă de domnul Vasile Cireș. Ideea de a trece la agricultura ecologică și, prin urmare, la producerea alimentelor ecologice, a apărut reieșind din președintele la îngrășămintele minerale. Disponând de o cantitate enormă de îngrășămintele organice gospodăriile s-au decis de utilizarea îngrășămintele minerale pe terenurile agricole, trecând totalmente la administrarea îngrășămintele organice. Domnul Vasile Cireș afirmă optimist că produsele ecologice nu vor lipsi de pe masa moldovenilor.

Nicolae Chictenco, conducătorul *SRL Gospodarul Rediu* (Chictenco, 2009, p.11) consideră că ar fi foarte binevenit din partea Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, Academiei de Științe a Moldovei, Ministerului Ecologiei și Resurselor Naturale să organizeze seminare informative în teritoriu, conferințe științifice, școlarizări a fermierilor și perfecționări a cadrelor din sectorul agricol. Producătorii nu pot vinde produsele, or nu au specialiști care s-ar ocupa de problemele de marketing, de studierea și pronosticarea conjuncturii pieței atât interne, cât și externe.

Cooperativele agricole ecologice, asociațiile operatorilor din agricultura ecologică pot contribui esențial la dezvoltarea durabilă a agriculturii și a spațiului rural moldovenesc, la educarea, informarea și conștientizarea consumatorilor asupra beneficiilor agriculturii ecologice atât pentru sănătatea umană, cât și pentru sănătatea naturii, prin promovarea consumului de alimente certificate ecologic. Un exemplu ar putea servi asociația *Bio România* ([www.bio-romania.org/](http://www.bio-romania.org/)), care include Asociația bioagricultorilor din România BIOTERRA Cluj, cooperative de valorificare a produselor din agricultura ecologică, lanțuri de magazine, care comercializează produse agricole ecologice.

O asociație similară în R. Moldova ar servi la identificarea operatorilor din domeniul agriculturii ecologice, le-ar asigura consiliere. În cadrul asociației ar putea fi create organizații profesionale pe domenii de activitate (producție vegetală și animală, procesare, marketing, consultanță și promovare). Astfel, s-ar crea o organizație capabilă să discute și să negocieze interesele tuturor membrilor cu scopul final al dezvoltării agriculturii ecologice și a alimentației sănătoase prin produse ecologice, pentru protecția mediului și a consumatorului. Printre obiectivele pe termen scurt ar putea fi obținerea de subvenții pentru fermele în conversie.

Asociația BIO MOLDOVA ar avea nevoie de sprijinul organizațiilor și organismelor private și de stat, din Republica Moldova și din țările europene și din state europene, cu o largă tradiție și experiență în domeniul agriculturii ecologice. La asocierea agricultorilor procesatorilor, comercianților, consumatorilor *bio* ar putea contribui Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare, Ministerul Mediului, Ministerul Sănătății, Ministerul Economiei, Ministerul Educației, Universitatea Stat de Medicină și Farmacie „N. Testemițanu”, Universitatea Agrară de Stat din Moldova, Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova, Universitatea de Stat din Moldova, Organizația Protecția Consumatorilor.

Principalele obiective ale asociației, **pe plan internațional**, ar fi:

- reprezentarea sectorului de agricultură ecologică din Republica Moldova în relațiile cu asociațiile internaționale prin promovarea schimburilor de informații, experiență și publicații cu acestea, precum și inițierea unor programe de dezvoltare a sectorului agriculturii ecologice;
- promovarea intereselor membrilor asociației în domeniul cooperării economice internaționale și atragerea de investiții străine de capital;
- afilierea la organizații internaționale implicate în domeniul agriculturii ecologice și a celor conexe.

Ministerul Educației din R. Moldova, universitățile ar putea contribui la informarea și educarea consumatorului despre consumul de produse ecologice, și în mod special de produse ecologice autohtone prin următoarele activități:

- oferirea de consultanță producătorilor și consumatorilor pentru elaborarea și implementarea proiectelor privind practicarea agriculturii ecologice, procesarea și marketingul produselor ecologice, precum și a celor privind serviciile conexe;
- susținerea introducerii agriculturii ecologice ca obiect de studiu în învățământul gimnazial și liceal;

- elaborarea și implementarea programelor de formare profesională pentru forța de muncă implicată în filiera produsului ecologic;
- participarea în cadrul proiectelor de cercetare privind produsele agroalimentare ecologice.

## CONCLUZII

Din punct de vedere al avantajelor aduse mediului înconjurător, agricultura ecologică poate determina beneficii semnificative în plan economic și social atât în zonele rurale, cât și în cele urbane. Dezvoltarea sectorului agricol, asigurată de realizarea unei agriculturi durabile, este susținută de ajutoare financiare sau alte măsuri stimulative, care ar favoriza conversia către o agricultură ecologică și care ar stimula dezvoltarea sectorului în ansamblu.

Agricultura ecologică trebuie privită ca parte integrantă a unui mod durabil de producție agricolă și, în același timp, ca o alternativă viabilă față de agricultura tradițională. Ceea ce deosebește agricultura ecologică de alte moduri de producție agricolă este faptul că pune accent pe utilizarea resurselor neconvenționale și pe reciclare, restituind solului elementele nutritive obținute din deșeuri. Ea respectă sistemele naturale de autoreglare în lupta contra bolilor și dăunătorilor la plante, evită folosirea exagerată și necontrolată a pesticidelor, erbicidelor, îngrășămintelor sintetice, precum și folosirea hormonilor de creștere sau a antibioticelor. În locul acestora se utilizează tehnici ce favorizează crearea și menținerea unor ecosisteme durabile și care contribuie la reducerea considerabilă a poluării.

Dezvoltarea durabilă este conceptul propus pentru concilierea producției agroalimentare cu conservarea resurselor neregenerabile și cu protecția mediului ambiant, iar pentru a realiza acest deziderat, agricultorii trebuie să țină cont de efectele pe care le vor avea activitățile specific agricole asupra mediului, respectiv, impactul ambiental al sistemelor pe care ei le aplică. Din acest motiv, agricultorii, consumatorii, dar și politicienii au manifestat un interes deosebit pentru agricultura ecologică, ce se dovedește a fi o cale avantajoasă de reconciliere a omului cu natura.

Un centru specializat, inaugurat pe lângă Academia de Științe a Moldovei, fie și unul independent, care s-ar ocupa de promovarea produselor ecologice pe piața internă și externă, ar contribui vădit la soluționarea unor probleme de ansamblu promovând și o strategie națională, axată pe o legislație adecvată.

Cooperarea în domeniul agriculturii ecologice ar asigura promovarea excelenței în domeniul agriculturii ecologice, creșterea competitivității în domeniul agriculturii ecologice și a dezvoltării durabile a mediului rural, armonizarea, reprezentarea și apărarea intereselor operatorilor din agricultura ecologică atât la nivel național, cât și la nivel internațional.

## BIBLIOGRAFIE:

1. Borza M. Agricultura ecologică în contextul schimbărilor de mediu. Lucrările Științifice Universității de Științe Agricole și Medicină Veterinară. Iași, 2008 – vol. 51, seria Agronomie, p.218-221.
2. Roman Gh. Viorel Ion, Epure L, Toader M. et. al. Istoricul agriculturii ecologice// <http://informatics.aa.u.gr:8080/scam/3/resource/19>
3. Altieri, M.A. Agroecology: The scientific basis of alternative agriculture. Intermediare Technology Publications : London, 1987 , 45p.
4. Gaină B. Viitorul alimentației raționale aparține produselor ecologice nonpoluate. Buletin informativ-analitic AITT, februarie, 2009, p. 2-3.
5. Noi perspective pentru dezvoltarea rurală a Uniunii Europene, Comunitățile Europene // [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int).
6. Program pentru promovarea producerii și comercializării produselor ecologice (HVA) [www.maia.gov.md/download.php.file](http://www.maia.gov.md/download.php.file)
7. Chictenco N. „Dacă doriți să scrieți un mesaj în secolul XXV – sădiți un nuc .” Buletin informativ-analitic AITT, februarie, 2009, p.11.
8. [www.bio-romania.org](http://www.bio-romania.org)

**Recenzenți:** I.Purici, dr., conf. univ.  
S. Musteață, dr., conf. univ.

## SECȚIUNEA III

### SOLUȚII INOVATIVE ÎN SUPTUL DEZVOLTĂRII DURABILE

#### ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В ПОДДЕРЖКУ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

*О.Н. Полищук, кандидат географических наук, доцент  
Белгородского университета кооперации, экономики и права*

*“People die from the inability to use the forces of nature and the ignorance of the true world”  
- a hieroglyphic inscription on the pyramid of Cheops.*

*Sustainable development - a community development, which does not break down its natural  
foundation, created living conditions do not lead to the degradation of the human, social and  
destructive processes do not develop to the extent that threaten public safety.*

**Key words:** *Sustainable development, community development, living conditions, public safety.*

Экономическое развитие, диктуемое потребностями быстро возрастающего населения планеты, в условиях современных ресурсоемких технологий приводит к изменению ее облика и причиняет невосполнимый ущерб биосфере. В истории человечества никогда не было недостатка в проблемах различной степени сложности и драматизма. Но еще не отмечалось такой эпохи, когда бы все самые масштабные и трудные проблемы возникали почти в одно и то же время перед человечеством в целом и с такой категоричностью, которая ставит общество на грань гибели в случае недостаточно оперативного и правильного ответа на этот исторический вызов. Впервые в истории все человечество оказалось перед выбором пути развития, и «оценивать» правильность выбора будут не столько сами люди, сколько окружающая их среда и биосфера в целом. Отбор принимаемых решений идет, прежде всего, по принципу их биосферосовместимости. В этом заключаются качественная специфика глобальных проблем совместимости, их жизненная важность для людей.

В конце 80-х гг. XX в. в зарубежной литературе в области экономики, экологии, социологии, политологии, права, в других гуманитарных науках широкое распространение и научное признание получил термин «устойчивое развитие», которым обозначалось социально-экономическое и экологическое развитие, направленное на сохранение мира на всей планете, на разумное удовлетворение потребностей людей при одновременном

улучшении качества жизни ныне живущих и будущих поколений, на бережное использование ресурсов планеты и сохранение природной среды

Одним из важнейших исторических событий XX века можно считать конференцию ООН по проблемам окружающей среды, созванную в 1992 году в Рио-де-Жанейро. Принятая на этой конференции стратегия устойчивого развития по существу предопределяет новую эру во взаимоотношении общества и природы. Речь идет о переходе к эпохе цивилизованного развития на основе существенного изменения ценностей и целей современного общества, ориентации и содержания различных сфер человеческой деятельности, образа жизни людей.

В связи с этим перед людьми встает целый комплекс задач не только научно-технического, но и социального порядка, сводящихся к одной цели – не допустить, чтобы изменения природной сферы происходили во вред самим же людям и другим формам жизни, придать им разумно направленный характер. В этом случае биосфера будет переведена деятельностью людей в качественно новое состояние, для отражения которого требуется соответствующее понятие. Поскольку это состояние возникает как функция разумной деятельности людей, В.И. Вернадский предложил использовать понятие «ноосфера».

Современное поколение должно совершить переход к законоупорядоченному и нормативно организованному использованию биосферы. Идет своего рода экзамен на подлинную разумность человека. На ту разумность, к которой очень высокие требования предъявлял в свое время И. Кант, полагавший, что только в единстве с нравственным долгом рассудочная способность человека обретает черты разумности и мудрости.

Выход из тупика, в который зашло человечество, - инновационный путь развития.

В Белгородской области есть возможности и планы выхода из тупика. Главная задача, которую предстоит решить в ближайшее время, создание инновационной среды. Каждая территория должна определить возможности и точки приложения сил, основываясь на своих традициях и менталитете. Управлять инновационным процессом области будет корпорация развития, задачей которой является реализация проекта под названием «Белгородская интеллектуально-инновационная степь» - БИИС. Смелую миссию возложили на белгородцев московские ученые. Белгород – шанс сдвинуться, пусть не с мертвой точки, но точно не с точки развития, вытянуть не только белгородскую землю, но и всю страну.

По последним данным Белгородская область входит в число регионов с высоким индексом развития человеческого потенциала. Это хорошая основа для развития «Белгородской интеллектуально-инновационной степи»

В процессе инновационного развития должно произойти увеличение среднего класса, считает доктор экономических наук, директор ОАО «Научно-исследовательская организация «Всероссийский центр уровня жизни» В.Н. Бобков. «Белгородская интеллектуально-инновационная степь» предполагает, что развитие человека, повышение уровня жизни станет основным принципом. Решая задачи технологического, интеллектуального плана, необходимо думать о том, чтобы сделать комфортной жизнь в нашей стране, в конкретном регионе.



Научное обеспечение БИИС, подготовку кадров и передачу новых технологий на местах будут осуществлять университеты, советы ректоров, корпорация «Аврора-парк». Создаваемые в «Аврора-парке» восемь кластеров должны обеспечить с участием университетов, исследовательских институтов РАН научно-исследовательские, опытно-конструкторские разработки – новые образцы - для передачи в народное хозяйство. В первую очередь внимание будет уделяться развитию малой энергетики, производству биотоплива, использованию солнечной энергии.

Академик РАН, первый вице-президент Академии наук социальных технологий и местного самоуправления, профессор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, доктор социологических наук В.И. Патрушев отметил, что впервые на новых методологических основаниях создается модель пространственного развития «Белгородская интеллектуально-инновационная степь».

В отличие от других субъектов Федерации, где происходит сужение, сжатие жизненного пространства, рушится сельская культура, вымирает деревня, Белгородская область увеличивает плотность населения, грамотно ведет политику расселения в соответствии с законами и принципами ноосферного развития в гармонии человека и природы. БИИС – емкая, многокомпонентная категория, которая в полной мере отвечает требованиям информационной революции. Сетевая организация жизненного пространства позволяет обеспечить доступ всего населения области к образованию, культуре, участию в управлении, реально влиять и вносить вклад в инновационное развитие региона. Запуск БИИС стимулирует рост креатива, синергизма, сотворчества, самоорганизации.

БИИС – это способ реального воплощения в жизнь достижений научно-технической, информационной революций, гармонизация отношений человека, общества и природы путем расширенного воспроизводства общественного интеллекта.

Миссия БИИС – раскрыть творческий потенциал каждой личности и создать условия для реального участия в инновационном развитии области, эффективно используя природные, материальные, финансовые, духовно-нравственные и иные ресурсы.

Губернатор Е.С. Савченко сказал, что Белгородская область выходит на новый знаковый рубеж своего развития, рубеж, который ученые определяют как начало реализации ноосферного развития.

Важнейшими природными богатствами области являются земельные ресурсы. Почвенный покров представлен в основном черноземами различных типов. Несмотря на свои плодородные черноземные почвы до революции этот район был одним из самых отсталых в России. Причина этого – господство отработочной системы хозяйства. Чтобы еще больше увеличить доходы от производства хлеба, распахивались все земли, сводились еще оставшиеся леса. Сплошная распашка вызвала сильнейшую почвенную эрозию, рост оврагов.

Впервые о необходимости уделить серьезное внимание озеленению региона заговорили в сентябре 2009 года. Проект «Зеленая столица» стартовал в Белгородской области в феврале 2010 года. С тех пор проект оформился в программный законодательный акт. Программа - масштабный проект по озеленению и ландшафтному обустройству, она должна

стать своеобразной визитной карточкой региона, которая будет работать на культурную и экономическую привлекательность региона.

Проект должен развиваться по пяти направлениям. Первое включает в себя озеленение и ландшафтное обустройство территории области, в первую очередь населенных пунктов. Второе подразумевает рекультивацию участков, испытавших техногенное воздействие со стороны хозяйствующих субъектов - предприятий горнорудного комплекса и других промышленных отраслей. Третье направление проекта - развитие рекреационных зон. Они должны создаваться и обустраиваться на берегах рек, в лесных массивах и других природных комплексах и предназначаться для активного и полезного отдыха жителей области. Четвертой задачей «Зеленой столицы» является сплошное облесение меловых склонов и опасных в эрозионном отношении участков. Пятый компонент проекта заключается в координации работы по производству посадочного и посевного материала, необходимого для реализации остальных направлений, - саженцев деревьев и декоративных кустарников, семян трав и цветов.

Приоритет региона не только в строительстве жилья, развитии сельского хозяйства и экономики в целом. У Белгородской области новые задачи: превратить города и поселки в зеленый парк, где комфортно работать и отдыхать. К 2014 году Белгород должен превратиться в большой парк.

Вопросам экологического воспитания, формирования экологического сознания и экологической культуры кадров для ноосферного развития области большое внимание уделяет Белгородский университет кооперации, экономики и права.

### **Литература:**

1. *Акимова Т.А.* Экология. Человек – Экономика - Биота - Среда: учебник для студентов вузов/ Т.А. Акимова, В.В. Хаскин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.- 495 с.
2. Белгород в зеленом убранстве./ Наш Белгород. 9 февраля 2011 , №9.
3. *Вернадский В.И.* Научная мысль как планетарное явление// Труды по философии естествознания. М., Наука, 2000.
4. ...И увидим середину XXI века/ Белгородские известия . 1 февраля 2011, №16
5. *Коптюг В.А.* Конференция ООН по окружающей среде и развитию. Новосибирск, 1992.
6. *Полищук О.Н.* Экологические проблемы современности, возможные пути их решения. – Структура, институты и процессы российского общества: Сборник научных статей профессорско-преподавательского состава и молодых ученых Белгородского университета потребительской кооперации по проблемам социологии. Выпуск 2. – Белгород: Издательство БУПК, 2011. – с. 374 – 391.
7. Умную экономику построит умная власть/ Белгородские известия. 2 февраля 2010, №13
8. Экология и экономика природопользования: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ под ред. Э.В. Гирусова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 607 с.

## FINANCIAL AND ACCOUNTING INFORMATION QUALITY AND OPTIMIZATION OF THE DECISION MAKING PROCESS

**Gabriela Fotache**, PdD Lecturer

George Bacovia University, Bacau, Romania

**Marian Fotache**,

George Bacovia University, Bacau, Romania

*Stable operation and development of economic entities, due to decisions scientifically, is the result of the existence of connections and interpreting complete background information and an objective and thorough assessment the consequences, through accounting information. Careful analysis of how leadership attributes translate into action in the cycle of carrying out direct and indirect production reveals that in the decision making process, accounting information is the main is the main tool with which managers work.*

*Analyzing performance of the information in the literature led to a series of opinions. Despite this diversity of views is generally accepted that the economic effects of an optimal use of information in the management and control systems of the entity must be materialized in the growth of efficiency of economic activities. Information efficiency issues involve a background of the concept, methods of assessment of the economic effects and the resources and procedures necessary to obtain this information.*

**Key words:** *information, quality, decision, accounting, efficiency.*

### Introduction

Spre deosebire de economiile de tip centralizat, în care entitatea beneficia de un „modus vivendi” mai curând staționar, economia de piață a determinat schimbarea radicală a acestui mod de viață economică. În timp ce, până în 1990, întreprinderea românească se mișca între presiunea planului sau a directivelor politice și propria sa capacitate de a realiza parametri fizici și valorici stabiliți, astăzi, ea participă la o veritabilă explozie informațională.

În structura input-urilor entității economice, partea ce revine informației crește progresiv. Lumea înconjurătoare (mediul extern) devine tot mai bogată și diversă. Ritmul schimbării crește, se accelerează propriul puls, volumul informațiilor, sub diverse forme, provenind din propriul organism, se mărește. Supus acestor presiuni multiple, echilibrul entității este permanent amenințat.

Sistemul decizional este, de cele mai multe ori, pus în dificultate de forțe structurate, în bună măsură, pe componenta informație.

Alvin Toffler, în „Al Treilea Val”, se oprește pe larg asupra schimbării statutului și funcțiilor entității, în noul univers de civilizație material-spirituală caracteristic societății post-industriale. Aprecierile sale, precum și ale altor cercetători occidentali, sunt importante pentru managerii entităților românești. Cunoscutul scriitor american constată că redefinirea corporației nu reprezintă ceva conjunctural sau opțional, ci oferă un răspuns la cinci schimbări revoluționare, care s-au impus în sistemul de producție al economiilor avansate din ultimele decenii ale secolului XX. Este vorba, sintetic, despre: schimbările intervenite în mediul fizic, modificarea raporturilor dintre forțele sociale, rolul în creștere pe care îl joacă informația în sistem, organizarea guvernamentală și sfera morală.

Din perspectiva rolului informației în procesul decizional ne interesează cu precădere schimbările survenite în ceea ce Alvin Toffler numește „infosferă”. „Demasificarea societății implică o intensificare considerabilă a schimbului de informații între instituțiile sociale – inclusiv corporația – pentru menținerea unor raporturi echilibrate între ele. Metodele de producție, caracteristice celui de Al Treilea Val, sporesc foamea de informație – ca materie primă – a corporațiilor. Firma absoarbe date asemenea unui aspirator gigantic, le prelucrează și le difuzează altora pe căi din ce în ce mai complexe. Pe măsură ce informația devine un element central al producției, pe măsură ce în industrie proliferază managerii de informație, corporația, în mod firesc, produce impacturi asupra mediului fizic și al celui social” [TOFFLER, 1983, p.318].

### **Method and Methodology**

Prezenta lucrare se circumscrie câmpului de cercetare orientat către potențialul informațional al contabilității. Ea are ca obiectiv analiza în timp și spațiu a teoriilor privind valențele cognitive ale informației contabile în procesul decizional. În munca de investigare s-a utilizat cercetarea fundamentală. Din punct de vedere epistemologic, acest demers se încadrează într-o cercetare de tip pozitiv. Metodologia de cercetare folosită a constat în testarea unor ipoteze și analiza comparativă. Informațiile culese prin cercetarea de tip documentar sunt analizate atât prin descriere, prin formularea unor concepte, prin emiterea de opinii, cât și prin construirea unor relații empirice, bazate pe identificarea variabilelor care influențează procesul decizional și implicațiile modificării acestor variabile asupra conținutului, formei și formatului informațiilor furnizate de contabilitate procesului decizional. Cercetarea realizată a vizat prezentarea unei sinteze din literatura de specialitate existente în domeniu. În acest sens lucrarea se axează pe documentare multidisciplinară privind calitatea informației financiar-contabile și rolul acesteia în procesul decizional urmărind două dimensiuni: trecut și prezent.

#### **1. Sfera noțiunii de informație și conținutul informației financiar-contabile**

Noțiunea *informație* este pe cât de folosită, pe atât de dificilă în privința unei definiții riguroase. Cuvântul din care provine este latinescul *informare* care înseamnă *a da o formă*. După Oxford English Dictionary, informația se referă la „acțiunea de a informa, comunica cunoștințe

sau noutăți despre un fapt sau o apariție; acțiunea de a spune sau de a i se spune ceva”[ OXFORD ENGLISH DICTIONARY, 1989] sau cunoștință comunicată ce privește un anumit fapt, subiect sau eveniment, despre care se înștiințează, se ia cunoștință; știre, noutate.

Probabil cea mai largă accepțiune a informației este legată de caracterul său de noutate, prin adaosul de cunoaștere care rezultă din receptarea semnalelor. Primim informații atunci când aflăm ceva ce nu cunoșteam înainte. „Informația apare ca rezultat al unui proces complex, prin care anumitor date li se atribuie semnificația stării sau dinamicii unui obiect, fenomen sau eveniment, în cadrul unor proceduri formale de prelucrare. Este elementul care leagă și condiționează diferitele faze ale procesului rațional de coordonare și control, aduce un plus de cunoaștere, ce mărește gradul de certitudine al individului în raport cu mediul înconjurător.”[ PARASCHIVESCU, PĂVĂLOAIA, 1999, p.99].

O altă abordare a informației privește volumul de date necesar pentru a reduce incertitudinea în luarea unei decizii. Această definiție, mult mai specifică, dezvoltă teoria informației, fiind aplicată în domeniul economic sub forme de genul: *informația reprezintă data sau ansamblul de date ce prezintă valoare în procesul decizional*. Astfel, Galliers definește informația ca „acea colecție de date care, atunci când este prezentată într-o anumită manieră și în timp util, ameliorează cunoașterea persoanei care o receptează astfel încât aceasta este în măsură să îndeplinească mai bine o anumită activitate sau să fundamenteze și să ia o mai bună decizie”[ GALLIERS, 1987].

Plecând de la abordările expuse mai sus, informația poate fi definită ca „un ansamblu de date, care constituie suportul unui comportament, este comprehensibilă/utilizabilă pentru îndeplinirea unei activități, inclusiv (dar nu exclusiv) procesul decizional”[OPREA, AIRINEI, FOTACHE, 2002, p.68].

Globalizarea economiilor a determinat o creștere importantă a valorii informației pentru entitățile economice și a oferit noi oportunități de afaceri. Astăzi tehnologia informațională facilitează comunicarea și analizarea tuturor informațiilor oferind entităților instrumentele necesare pentru organizarea activităților la scară globală.

Managementul modern este dependent de informație, considerată o invariantă cu funcții specifice: informativă – aducătoare de înștiințări; comandă – producătoare de acțiune; organizatorică – punere într-o anumită ordine; recurență – asigurând autoreglarea antihazard, conservarea împotriva influențelor aleatoare, care au repercusiuni vădite asupra procesului decizional și operațional.

Evidenta nevoie de informație are numeroase explicații, printre care se enumeră [DUMITRIU, 2001, p.55]:

- necesitatea unei interacțiuni depline a firmei cu mediul său;
- necesitatea unei legături mai strânse cu clienții;
- necesitatea de a rămâne competitiv în mediul actual de afaceri;
- manifestarea capacității de creare și gestionare a cunoașterii.

În ansamblul informațiilor vehiculate pe circuitele informațional-decizionale se disting cele economice prin faptul că se produc, se manifestă și se utilizează în cadrul activității desfășurate la toate nivelurile organizatorice, având un caracter științific, tehnic, comercial, financiar, contabil etc. Cunoașterea prin intermediul lor înseamnă stăpânire și prevedere, constituie temeiul unei

intervenții competente și prompte în organizarea și dirijarea producției, în procesul de administrare a patrimoniului și exercitarea sistematică a controlului executării deciziilor luate.

Informația economică permite, de asemenea, previzionarea fenomenelor, stăpânirea și dirijarea jocului de relații, ce se stabilesc în cadrul diferitelor laturi ale activității, descifrarea sensului și tendințelor, ajutând conducerea la conturarea coordonatelor politicii de viitor.

Schimbările intervenite în societatea modernă arată că, odată cu dezvoltarea economiei globale și sporirea gradului de complexitate a acesteia, este necesară extinderea ariei, conținutului și operativității informației economice, pentru ca aceasta să poată furniza elementele necesare procesului decizional, să reflecte exact situația patrimonială a entităților și rezultatele economico-financiare.

Având în vedere cele amintite anterior, se impune o redimensionare a rolului informației economice în cadrul entității prin reconsiderarea structurii fluxurilor informaționale, reducerea volumului informațiilor, selectarea și ierarhizarea acestora, creșterea operativității în furnizarea de informații pentru diversele niveluri decizionale, stabilirea unei metodologii unitare de culegere și prelucrare a informațiilor, accentuarea caracterului previzional al acestora. Așa cum precizează Emery [BOUQUIN, 2006, p.15], informațiile utilizate în procesul decizional trebuie să respecte trei criterii:

- o informație prezintă valoare pentru management dacă contribuie la reducerea incertitudinii în adoptarea deciziei;
- o informație are valoare, dacă poate influența o decizie adoptată;
- o informație are valoare, dacă contribuie la modificarea substanțială a consecințelor unei decizii.

În ceea ce privește procesul decizional, este cunoscut faptul că cel mai frecvent întâlnite decizii sunt cele interdependente, adică cele în care sunt implicate mai multe din funcțiile entității, precum marketing, producție, financiar-contabil, personal, funcții care nu operează independent una de cealaltă. Rolul decidenților este acela de a coordona toate aceste funcții astfel încât efectele deciziilor să fie în concordanță cu obiectivele stabilite la nivelul firmei.

O problemă abordată din ce în ce mai mult de specialiști privește **rolul contabilității în sprijinirea procesului decizional**. „Contabilitatea trebuie înțeleasă ca fiind un sistem de informare care permite producerea și difuzarea de informații în vederea luării deciziilor. Astfel, contabilitatea poate fi considerată, pe drept cuvânt, *cea mai importantă componentă a sistemului informațional*. [BRICIU, 2006, p.13].

Având în vedere faptul că întregul proces decizional poate fi dirijat pe mai multe stadii cum ar fi: definirea obiectivelor, determinarea și evaluarea alternativelor și adoptarea deciziei, apare următoarea întrebare: cum sunt utilizate informațiilor oferite de contabilitate în fiecare din aceste stadii și care dintre informațiile contabilității au cea mai mare relevanță în selectarea soluției optime? Evident, răspunsul la această întrebare poate varia în funcție de situațiile concrete depistate și de specificul activităților pentru care se vor efectua analizele.

În sfera informării economice aria informațiilor financiar-contabile este foarte extinsă. Ele apar ca informații specifice, particulare, rezultate din interpretarea și prelucrarea prin intermediul



logicii contabile a mișcărilor de valori provocate de activitățile creatoare și se prezintă, în special, sub forma unor date cifrice în expresie valorică. Ele se caracterizează prin aceea că sunt precise, complete și continue, comparate și corelate, analitice și sintetice.

Datorită însușirilor cantitative și calitative, informația financiar-contabilă optimizează procesul decizional la nivelul entităților economice, devenind principalul element regulator al sistemului global. În ciuda dificultăților obiective în producerea informației, managerii au nevoie de informații relevante, pentru a-i asista la planificarea, fundamentarea, adoptarea, implementarea și controlul deciziei. Astfel de informații relevante sunt obținute în mare parte prin intermediul contabilității care „ca activitate specializată în măsurarea, evaluarea, cunoașterea, gestiunea și controlul activelor, datoriilor și capitalurilor proprii, precum și a rezultatelor obținute din activitatea persoanelor juridice trebuie să asigure înregistrarea cronologică și sistematică, prelucrarea, publicarea și păstrarea informațiilor cu privire la poziția financiară și fluxurile de trezorerie, atât pentru cerințele interne ale acestora, cât și pentru relațiile cu investitorii prezenți și potențiali, creditorii financiari și comerciali, clienții, instituțiile publice și alți furnizori.” [PARASCHIVESCU, RADU, 2008, p.13].

Prin metoda sa de cunoaștere și prin procedeele sale specifice, contabilitatea asigură cantitatea necesară de informații, ce permite conducerii descoperirea rezervelor interne și folosirea eficientă a mijloacelor și a forței de muncă în vederea creșterii eficienței activității. Stabilirea abaterilor apărute, controlul modului cum este gestionat patrimoniul scoate în evidență rolul activ al informației contabile în cunoașterea și analiza multilaterală a fenomenelor și proceselor economice.

## **2. Unele considerații asupra conceptului de eficiență a informațiilor financiar-contabile**

Odată cu trecerea de la societatea industrială la societatea informațională, numită adesea și revoluție informațională, societatea modernă evoluează sub semnul schimbărilor rapide și constante în toate planurile vieții: individ, entitate, societate.

Progresele rapide înregistrate în diferite domenii ale științei și tehnicii ne obligă la o nouă atitudine față de informație și modul în care aceasta poate fi „exploatăată”. La nivelul entității economice și nu numai, informația reprezintă o sursă a puterii și, în același timp, un important factor de transformare. „Complexitatea noului sistem presupune din ce în ce mai multe schimburi de informații între unitățile sale: companii, agenții guvernamentale, spitale, asociații, alte instituții, chiar și indivizi” [TOFFLER, 1995, p.37].

Conștientizarea largă a valorii informației și trecerea de la teoria valorii bazate pe muncă la teoria valorii bazate pe cunoaștere plasează entitățile economice în fața unei noi provocări – supraîncărcarea cu date provenite din mediul extern și intern; ea implică gestionarea fluxului de date, care influențează entitatea astfel încât să se obțină efecte pozitive, în condițiile deschiderii permanente față de mediu. Acest fenomen este generat, pe de o parte, de nevoia crescândă de informații pentru desfășurarea activității la diferite niveluri de conducere, iar pe de altă parte, de cantitatea imensă de informații, care circulă permanent în mediul entității.



Pentru a face față provocării informaționale, entitatea trebuie să-și dezvolte capacitățile derivate atât din calitatea de consumator de informație, provenită din mediul său, cât și cea de generator de informație. Aceste capacități privesc identificarea și selectarea surselor importante de date, selectarea celor relevante pentru scopurile entității, stocarea lor într-o formă potrivită cu necesitățile de accesare și prelucrare, furnizarea informațiilor celor îndreptățiți să le utilizeze la locul și cu calitățile cerute de specificul activității lor.

Deși managementul modern își construiește o bază informațională proprie, aceasta nu epuizează universul informațional al entității. Calitatea managementului se măsoară și prin capacitatea de a „citi” informațiile acumulate de firmă sau apărute pe căi neorganizate, sau structurate pentru alte scopuri. Pe de altă parte, baza informațională a activității manageriale trebuie să reprezinte un obiectiv permanent ce ține de scopurile decizionale și de nucleul de informații, care urmează să le susțină.

Modul și măsura în care o entitate economică utilizează informația este o problemă complexă, deoarece informația este o componentă intrinsecă a majorității activităților. Peter Drucker definea entitatea ca o „structură în care informația servește drept axă și suport structural central”[MALHOTRA, 1993].

Pentru H. Simon, într-o entitate economică, informația prezintă patru roluri principale [NICA, PRODAN, IFTIMESCU, 1996, pp.365-366]:

- măsură a succesului;
- semnal de alarmă;
- bază pentru aprofundarea analizei activității;
- bază de planificare.

În teoria managerială, se identifică trei *zone strategice de utilizare a informației* într-o entitate economică [CHOO, 1996, pp.329-330]. Mai întâi entitatea caută și evaluează anumite informații în vederea *fundamentării deciziilor* importante. Este domeniul cel mai prolific ca arie de cercetare și cel mai consacrat, fiind legat inițial de teoria raționalității deciziilor. În principiu, potrivit teoriei raționale, dat fiind un context punctual, alegerea variantei de acțiune se face pe baza unei informații complete despre obiectivele, alternativele fezabile și posibilele rezultate ale acestor alternative. Problemele ridicate de această perspectivă, investigarea modului efectiv în care se derulează procesul decizional în organizații au dus la apariția și consacrarea unor noi modele.

Un al doilea domeniu de utilizare strategică a informației este cel legat de demersul entității de a „*prinde*”, de a *conștientiza sensul schimbărilor și direcțiile dezvoltării din mediul concurențial*. Entitatea, ca sistem, este strâns legată de mediul în care se încadrează. Contextul politic, social, ecologic, financiar, situația și perspectivele firmelor concurențiale sau partenerere etc. influențează decisiv modul în care va evolua entitatea. Pentru a supraviețui, entitatea economică trebuie ca în multitudinea semnalelor pe care le primește, echivoce sau fragmentate, mai mult sau mai puțin conforme cu realitatea, să identifice starea reală de lucruri, inclusiv direcțiile de evoluție.

A treia axă de utilizare a informației ține de *generarea, de către entitățile economice, de noi cunoștințe prin procesul de „învățare” organizațională*. Noile cunoștințe sunt extrem de importante în proiectarea unor noi produse și servicii, ameliorarea celor existente, schimbarea proceselor organizaționale etc.

Informația de calitate, obținută la momentul potrivit, constituie o resursă pentru entitatea economică. Problema actului decizional, în acest context, constă în dificultatea culegerii, prelucrării și selecționării informației utile, valoroase pentru firmă.

Soluționarea problemelor de cunoaștere aprofundată a proceselor economice de către fiecare conducător, interpretarea lor în corelație cu evoluția social-economică de ansamblu, corelarea intervențiilor pe termen scurt, operative cu cele de perspectivă devine dependentă de actul reflectării și cunoașterii prin intermediul informațiilor menite să asigure o informare obiectivă în raport cu necesitățile funcționării neperturbate.

Prin analiza mecanismului eficienței în concordanță cu randamentul conducerii și utilizării informațiilor în procesul de dirijare a activităților, constatăm că ea nu poate rezulta numai din relația între efortul depus și efectul obținut. Schimbările pe care le determină informațiile în toate domeniile de activitate, obligă la reconsiderarea posibilităților de cunoaștere a eficienței lor atât la nivelul conducerii entității economice, cât și a compartimentelor sale.

Tratarea randamentului informațiilor în literatura de specialitate a dat naștere la o serie întregă de opinii. Cu toată această diversitate de păreri este acceptată ideea potrivit căreia efectele economice, rezultate din folosirea optimă a informațiilor în sistemul de conducere și control al entității, trebuie să se materializeze în creșterea eficienței activităților economico-productive. Problematika eficienței informațiilor implică deci o fundamentare a conceptului, a metodelor de evaluare a nivelului efectelor economice, precum și a resurselor și modalităților necesare obținerii acestor informații.

Modul de evaluare și reflectare a eficienței acestor informații se cere a fi adaptat cerințelor și caracteristicilor cerute atât de factorii pur economici, cât și de cei non-economi. Eficiența, în înțelesul ei complex, se materializează în cele din urmă în calitatea activității de conducere.

Funcționarea stabilă și dezvoltarea entităților economice, datorată deciziilor fundamentate științific, este rezultatul existenței unor conexiuni și interpretării unui fond informațional complet, precum și a unei evaluări obiective și atente a consecințelor, prin intermediul informațiilor financiar-contabile. Analiza atentă a modului cum se transpun în acțiune atributele conducerii în cadrul ciclului de realizare a activităților direct și indirect productive scoate în evidență faptul că, în activitatea de conducere, informațiile financiar-contabile reprezintă principala resursă, cu care operează managerii. Ele constituie totodată produsul final al proceselor de interpretare a materiei contabile, ce se întrepătrund cu cele de conducere, intercondiționându-se reciproc.

### **3. Calitatea informațiilor financiar-contabile în optimizarea procesului decizional**

În știința informației, există diferite axe de investigare privind măsurarea calității informației. Dintr-o perspectivă semiotică, pot fi delimitate: 1) *măsuri sintactice* sau *formale*, fără nici o interpretare a semnificației sau valorii, utilității etc.; 2) *măsuri semantice* – privind proprietățile informației legate de semnificație; 3) *măsuri pragmatice* – legate de efectele informației asupra utilizatorului.

În esență, în analiza calității informațiilor pot fi luate în considerare trei axe: dimensiunea temporală, conținutul și forma.[ O`BRIEN, 1995, p.26].

**Dimensiunea temporală.** O bună informație trebuie să fie obținută la momentul potrivit – *oportunitate* – și la anumite intervale stabilite – *frecvență*. În plus, informația trebuie să reflecte

realitatea din momentul (sau cât mai aproape de momentul) utilizării sale – *actualitate*. Astfel, pot fi delimitate sisteme informaționale, care furnizează informațiile în momentul cererii (producere de rapoarte la cerere), atunci când se îndeplinesc anumite condiții (semnalizarea abaterilor) sau la intervale regulate (producerea de rapoarte periodice). *Perioada* de raportare a informației constituie un atribut temporal de mare importanță. Din acest punct de vedere, în diverse situații sunt necesare informații despre trecut, despre o situație prezentă sau o prognoză a evoluției anumitor mărimi.

**Conținutul** este, de obicei, considerat a fi cea mai importantă dimensiune a informației. *Exactitatea* este un atribut vital al acesteia. Cu toate acestea, o informație exactă nu este de mare folos dacă nu răspunde unei nevoi specifice a utilizatorului, altfel spus, dacă nu este *pertinentă*. Însă, chiar pertinentă, informația poate fi inadecvată dacă nu este și *completă*. Exhaustivitatea este la fel de importantă ca și *coinciziunea* informației, în sensul furnizării utilizatorului exact a informației de care are nevoie, fără a-l sufoca cu un volum informațional supradimensionat din care să fie incapabil să selecteze ceea ce îi este necesar.

De multe ori, informația se referă la randamentul (*productivitatea*) persoanelor, grupurilor sau organizațiilor, fiind, în aceste cazuri, referită ca *informație de stare* sau *informație de randament*. Astfel, informația relativă la activități realizate trebuie să acopere o anumită perioadă (săptămână, lună, trimestru). În plus, informațiile legate de progresele realizate permit verificarea atingerii obiectivelor în condițiile respectării normelor prestabilite, acestea fiind referite și ca informații despre „stadiul evoluției” sau, mai simplu, informații privind stadiul. De altfel, semnalizarea abaterilor privește situațiile în care obiectivele propuse nu au fost atinse și/sau nu au fost respectate normele prestabilite.

**Forma** definește modalitatea de prezentare a informației, fiind cea care face informația atrăgătoare, ușor de utilizat și înțeles. Tradițional, aceasta a fost cea mai „discriminată” dintre cele trei axe informaționale. S-a demonstrat însă că, de multe ori, informațiile actuale, oportune, exacte, pertinente, exhaustive și concise nu au fost valorificate deplin, datorită unei prezentări inadecvate. În ultimii ani s-au depus eforturi susținute privind ameliorarea interfeței cu utilizatorii, modul de prezentare a informațiilor, pentru a le face mai atractive, comprehensibile și mai ușor de folosit. Din punctul de vedere al formei, informațiile trebuie să fie clare, precise, ordonate redactate adecvat (text, grafice, scheme etc.).

Astfel, atributele calității informației sunt prezentate în Tabelul nr. 1.

**Tabelul nr. 1.**

**Atributele calității informației**

<b>Dimensiune temporală</b>	
Oportunitate	Informația este furnizată când este nevoie de ea
Actualitate	Informația reflectă realitatea din momentul prezentării
Frecvență	Informația este livrată la intervale de timp prestabilite
Perioada considerată	Informația se referă la perioade trecute, prezente sau viitoare
<b>Conținut</b>	
Exactitate	Informația nu conține erori
Pertinență	Informația răspunde nevoilor unui destinatar în anumite circumstanțe date
Exhaustivitate	Informația furnizată este completă (netrunchiată)

Conciziune	Este furnizată numai informația necesară, fără balast
Anvergură	Informația se referă la un subiect mai mult sau mai puțin vast, plasându-se pe un punct de vedere intern sau extern
Randament	Informația reflectă randamentul, evaluând activitățile desfășurate, progresele (evoluția) înregistrate sau resursele acumulate
<b>Formă</b>	
Claritate	Informația este furnizată într-un format inteligibil
Precizie	Informația este mai mult sau mai puțin detaliată
Ordine	Informația poate fi organizată în secvențe predeterminate
Prezentare	Informația poate fi prezentată sub formă textuală, numerică, grafică etc.
Suporturi	Informația poate fi prezentată pe documente scrise pe hârtie, pe ecran etc.

sursa: O'Brien, J., *Les systèmes d'information de gestion*, DeBoeck Université, Montreal, 1995, p. 29

În analiza calității informației se impune a avea în vedere o consecință a teoriei informaționale: informația nu are valoare în sine. Calitatea informației ține în principal de conexiunea cu acțiunea umană sau ca relație indirectă.

O analiză a calității informației poate fi axată pe răspunsul la trei întrebări majore:

1. Pentru cine prezintă valoare informația (un individ, un grup, o organizație)?
2. Cine și când face evaluarea informației? Evaluatorul este utilizatorul informației sau o persoană din exterior? Evaluarea se face înainte, în timpul sau după recepționarea informației?
3. Care este tipul de valoare luat în considerare? Valoarea este percepută de utilizator? Cât din ameliorarea performanțelor utilizatorului se datorează calității informației pe care acesta a primit-o?

1. *Pentru cine prezintă valoare informația?* Valoarea informației, pentru un individ sau grup de indivizi, trebuie precizată în termenii unui *referențial* (catalog) de preferințe, sau catalog de criterii/atribute. Acest catalog este constituit din lista atributelor pe care trebuie să le îndeplinească informația, pentru care individul (sau grupul) le atribuie o importanță relativă, altfel spus, un anumit *grad de preferință*. Referențialul poate fi alcătuit pe baza chestionării fiecărei persoane, pentru grupurile de persoane fiind necesară existența unei autorități, care să realizeze arbitrajul între diferitele opțiuni ale membrilor echipei.

2. *Cine face evaluarea și când?* Identitatea evaluatorului are un impact direct asupra interpretării rezultatului evaluării. În general, se acreditează ideea potrivit căreia cel mai bun evaluator nu este nici furnizorul informației, nici utilizatorul său, ci un agent extern, care nu are un interes direct. Managerii nu sunt recomandați în a face evaluarea, deoarece au un interes direct în rezultat.

Mai mult, dacă evaluarea este făcută de utilizator, este puțin probabil ca el să poată avea o viziune sintetică, globală, asupra ansamblului de informații de care are nevoie entitatea. Evaluarea sa poate servi doar pentru ameliorarea anumitor componente ale sistemului. Prin comparație, un evaluator extern (consultant) poate avea o viziune unitară, la nivelul întregului sistem.

3. *Ce tip de valoare este luată în considerare?* În funcție de natura sistemului, pe baza cunoașterii catalogului preferințelor destinatarilor informațiilor, a restricțiilor de timp și financiare, cel care va evalua informația trebuie să facă o estimare, având în vedere trei ipostaze ale valorii informației:

- valoarea realizată (relevantă);
- valoarea normativă;
- valoarea subiectivă (percepută).

*Valoarea realizată* este definită ca fiind câștigul de eficacitate al utilizatorului care este receptorul informației, câștig obținut direct prin întrebuițarea acestei informații. Ea decurge din utilizarea informației și din diferența cuantificată a eficacității utilizatorului, cu și fără informație. De remarcat că această evaluare are în vedere valoarea adăugată, care se poate atribui informației, ignorând costul obținerii sale.

*Valoarea normativă* este definită de o manieră similară valorii realizate, eficacitatea în condițiile existenței/inexistenței informației fiind estimată aprioric, deci înaintea cunoașterii efectelor deciziilor luate pe baza sa.

*Valoarea subiectivă* este definită ca prețul pe care utilizatorul este pregătit să-l plătească pentru obținerea informației înaintea chiar a estimării efectelor vreuneia dintre deciziile sale, fundamentată pe informația obținută. Față de celelalte două, această valoare este de natură subiectivă, deoarece ia în calcul preferințele utilizatorului vis-s-vis de informație și atitudinea sa față de riscul pe care îl percepe în situația decizională dată.

Nu există un răspuns unic privitor la tipul de valoare estimat. Acesta depinde de nivelul decizional, pe care se situează utilizatorul și, mai precis, de natura structurată/nestructurată a deciziilor sale. Dacă deciziile utilizatorului sunt structurate se poate estima valoarea normativă a informației. Când deciziile sunt nestructurate, dar efectele lor sunt imediate și tangibile, se poate obține valoarea realistă a informației din partea utilizatorului. În fine, la nivelurile decizionale de vârf, unde deciziile structurate/nestructurate prezintă efecte intangibile sau încă necunoscute pe un timp destul de lung, nu rămâne decât de estimat valoarea subiectivă a informației.

Informația este bunul, averea oricărei entități, fiind legată de cunoașterea furnizorilor și clienților, cunoștințele creatorilor și dezvoltatorilor de produse, care conferă entității economice propria sa identitate. Cu alte cuvinte, informația reprezintă o valoare a entității. Cele mai dinamice companii identifică noi paradigme, care consideră informația drept cea mai importantă resursă a epocii actuale.

În actuala societate, bazată pe cunoaștere, tot mai multe entități utilizează proceduri manageriale pentru a măsura activele în materie de informație și cunoștințe. Acesta ajută managerii în definirea rolului cunoașterii în afaceri, estimării celei mai bune strategii, cunoașterii celor mai bune active (în sens contabil) inteligente ale competitorilor, identificarea, clasificarea și evaluarea averii-cunoștințe a entității, a costurilor și beneficiilor acesteia. De asemenea, un aport deosebit îl are diminuarea punctelor slabe și ameliorarea avantajului concurențial.

Una din problemele inerente măsurării activelor intangibile ale entității constă în faptul că există mai multe tipuri de informații, care provin de la numeroase surse diferite. În plus, o parte a informației are valoare efemeră, altele au valoare numai în anumite condiții.

Activele tangibile „clasice”, cum ar fi lichiditățile, acțiunile, proprietățile pot fi evaluate relativ corect, conferind o soliditate financiară recunoscută. Dar și aceste active se pot schimba rapid, își pot mări sau diminua valoarea, în funcție de evoluția sectorului de activitate, dinamismul pieței, globalizarea economiilor. Informațiile, cunoașterea, are un rol covârșitor în realizarea unor plasamente, politici, strategii viabile.

Din nefericire, sistemul contabil actual ia în considerare numai consumațiunile materiale și manopera. Informația este, ca și fondul comercial, considerată o imobilizare necorporală. Din ce în ce mai multe firme sunt dependente de „muncitori ai cunoștințelor” care produc valoare pe baza activelor intangibile.

În companiile în care activul informației prezintă o semnificație sporită, există preocupări pentru ca acesta să fie inclus în documentele financiar-contabile de sinteză. Importanța sa este cu atât mai mare, cu cât pe baza activelor-informații, entitatea poate să lanseze acțiuni sau să contracteze împrumuturi pe/de pe piață. Ca orice activ (mijloc al entității economice), informația constituie subiectul reevaluării, deprecierii și element impozabil. În unele țări, precum SUA și Marea Britanie, regulile privind capitalizarea unei forme a activului informațional, cheltuielile de cercetare-dezvoltare, creează un model pentru publicarea acestor valori. La momentul actual, doar câteva companii contabilizează valoarea activelor-informații, cu toate că există un curent clar privind perfecționarea metodologiei contabile în acest sens.

### **Conclusions:**

Caracteristicile informației financiar-contabile decurg din observarea mediului economic, politic, juridic și social aflat într-o continuă transformare sub influența tehnologiilor informaționale și din necesitățile informaționale ale utilizatorilor de situații financiare.

În consecință, caracteristicile informației financiar-contabile depind de obiectivele informării financiare și variază de la o țară la alta, după cum prevăd normele organismelor naționale de normalizare a contabilității. Oricum, atunci când încercăm să analizăm calitățile informației financiar-contabile, trebuie să avem în vedere calitățile informației, în general, dar să ținem seama de specificul informației financiar-contabile, care o deosebește de alte tipuri de informații și care-i conferă anumite avantaje.

Calitatea informației este modificată de o succesiune de alegeri și parametri prezenți la nivelul fiecărei etape a comunicării. Astfel, în ceea ce privește reprezentarea realității, calitatea informației este influențată de intențiile și scopurile urmărite în comunicare, receptorul căruia i se adresează emițătorul, contextul în care evoluează emițătorul, respectiv mijloacele disponibile pentru reprezentarea simbolică a realității.

Pe al doilea nivel de comunicare – formarea sensului – mesajul comunicat capătă sens odată cu reprezentarea simbolică a realității redată de limbajul contabil. Constrângerile care afectează în această fază calitatea informației sunt: conținutul mesajelor, respectiv interferențele fizice externe și transformările umane produse pe parcursul comunicării.

Nu în ultimul rând, calitatea informației este influențată și de interpretarea mesajului de către receptor, ceea ce presupune cunoașterea limbajului contabil, respectiv de rapiditatea cu care informațiile ajung de la emițător la receptor.



### **Bibliografie:**

1. BOUQUIN, H., *Comptabilité de Gestion*, Ediția a 4-a, Economica, Paris, 2006, pag.15
2. BRICIU, S., *Contabilitate managerială – aspecte teoretice și practice*, Editura Economică, București, 2006, pag.13
3. CHOO, C.W., *The Knowing Organization: How Organizations Use Information to Construct Meaning, Create Knowledge and Make Decision*, International Journal of Information Management, vol.16, No.5, 1996, pp. 329-330
4. DUMITRIU, F., *Sistemul informațional contabil în întreprinderea modernă*, Editura Junimea, Iași, 2001, pag.55
5. GALLIERS, R., *Information analysis: Selected readings*, Addison-Wesley, Wokingham, 1987
6. MALHOTRA, Z., *Role of Information Technology in Managing Organizational Change and Organizational Interdependence*, 1993, from <http://www.brint.com/papers/change/>
7. NICA P., PRODAN, A., IFTIMESCU, A., *Management*, Ed. Sanvialy, Iași, 1996, pag. 365-366
8. O'BRIEN, J., *Les systèmes d'information de gestion*, DeBoeck Université, Montreal, 1995, pag. 26
9. OPREA, D., AIRINEI, D., FOTACHE, M., *Sisteme informaționale pentru afaceri*, Ed. Polirom, Iași, 2002, pag. 68
10. OXFORD ENGLISH DICTIONARY, second edition, edited by John Simpson and Edmund Weiner, Clarendon Press, 1989
11. PARASCHIVESCU, M. D., PĂVĂLOAIA, W., *Contabilitatea și dezvoltarea economico-socială*, Ed. Tehnopress, Iași, 1999, pag. 99
12. PARASCHIVESCU, M.D., RADU F., *Managementul contabilității financiare*, Editura Tehnopress, Iași, 2008, pag.13
13. TOFFLER, A., *Al Treilea Val*, Ed. Politică, București, 1983, pag.318.
14. TOFFLER, A., *Război și antirăzboi*, Ed. Antet, București, 1995, pag.37



## ANALYSIS TECHNIQUES USED BY BANK DIAGNOSIS IN ROMANIAN CREDIT INSTITUTIONS

*Gabriela-Daniela Bordeianu, dr. lect.*

*Florin Radu, dr. lect.*

*“George Bacovia” University Bacău*

*The analysis carried out by the bank in order to grant credits aims the activity of the borrower, as a whole; the focus is on financial and economic matters, however, non-financial aspects are sometimes more important in taking the lending decision. A synthetic diagnosis at the global level of the financial performance of an enterprise involves using either the method of scoring or the rating scale (score).*

*At the level of credit institutions, the diagnosis analysis for crediting economic agents is a complex, predecizional and prospective process, which strengthens assessments on: the financial profitability of the company or project; the economic, social and environmental impact on the sustainability of the project proposed for crediting; the best quality and quantity of financial intervention from creditors in completing their own sources held by economic agents, materialized in the financial need for covering risks – development, retooling, guarantee, liquidity risks as well as others – that they assume in order to achieve the forecast profitability; the ability of the economic agent to bring cash as the main source of repaying the credit and interest payment; the recognition of cash flow as a veritable tool for reducing the credit risk.*

**Key words:** *diagnosis, financial performance, method of scoring, rating scale*

### Introducere

Scopul analizei diagnostice este de a stabili nevoile agentului economic de asumare a riscurilor pentru atingerea obiectivelor propuse. Prospectiunile pot surprinde activitatea generală a întreprinderii, a liniilor funcționale sau a diverselor sectoare de activitate, precum tehnic, juridic, economic, financiar, bancar etc.

Utilitatea analizei diagnostic constă în a fi folosită ca factor decizional în acțiunile de restructurare, asociere, acordarea de subvenții bugetare, credite bancare etc.

Particularizând prin referiri la creditarea agenților economici, proces specific instituțiilor de credit, se dezvoltă ideea potrivit căreia diagnosticul financiar constituie doar o parte din analiza bancară pentru fundamentarea deciziei de creditare.

În activitatea practică întreprinderile se pot confrunta cu dificultăți ce pot fi temporare, ocazionale, dar și permanente privind achitarea obligațiilor față de terți, ceea ce reflectă fragilitatea și prefigurează insolvabilitatea acestora.

Insistând asupra particularităților diagnosticului bancar, putem spune că, diagnosticul financiar, ca metodă de analiză în practicile bancare pentru creditarea agenților economici, se distinge prin următoarele caracteristici:

- rolul în identificarea elementelor componente ale riscului de credit: riscul clientului, riscul tranzacției și riscul garanției;
- evaluarea critică a unui set de informații și date. În procesul de analiză a întreprinderii, banca folosește diverse informații care trebuie atent examinate și evaluate critic pentru reducerea riscului de credit ; informațiile trebuie să fie viabile și semnificative;
- retratarea informațiilor contabile cu scopul de a regrupa, prin metode precum: reclasarea, gruparea, omiterea datelor neimportante și acordarea de concesi, informațiile pentru analize economice prospective; procedura este necesară pentru corectarea lipsei de viziune a contabilității și evidențierea principalelor aspecte financiare ale afacerii pentru a identifica mai ușor influențele factorilor conjuncturali;
- utilizarea indicatorilor economico-financiarilor specifici tendințelor din economia modernă, precum: randamentul investițiilor, randamentul activelor, ponderea profitului în vânzări, valoarea activelor, vânzările anuale, costurile de operare, valoarea adăugată pe un angajat, capitalurile proprii;
- consolidarea activităților privind prudența bancară și spiritul de răspundere în vederea acoperirii riscurilor specifice;
- flexibilitate și adaptabilitate. Analiza privind diagnosticul, în general și diagnosticul bancar în particular sunt, prin excelență, abordări inovative cu posibilități inepuizabile de îmbunătățire.

Creditul este [OUG, nr.99 din 6.12.2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului] orice angajament de plată a unei sume de bani în schimbul dreptului de rambursare a sumei plătite, precum și plata unei dobânzi sau a altor cheltuieli legate de această sumă sau orice prelungire a scadenței unei datorii și orice angajament de achiziționare a unui titlu, care încorporează o creanță sau a altui drept de plată a unei sume de bani.

Pentru a obține un împrumut, banca cere solicitantului îndeplinirea unor condiții. Banca oferă credite, dacă afacerea e prosperă, riscurile pe care și le asumă fiind limitate. Din acest punct de vedere banca evaluează performanța financiară a întreprinderii, în funcție de informațiile privind: descrierea activității, cifra de afaceri, venitul net, capitalul propriu, datorii, comparații cu anii anteriori, plan de afaceri etc.

Realizarea unui diagnostic sintetic la nivelul global al performanței financiare a unei întreprinderi se face în baza:

- **fie a metodei scoring;**
- **fie a grilei de evaluare (punctaj).**

*Metoda scoring* este axată pe câțiva indicatori economici și financiari pertinenti, cu putere mare de sintetizare a fenomenelor economice atât static, cât și sub aspect dinamic și ponderea importanței indicatorilor selectați. Pe această bază și prin stabilirea relațiilor matematice dintre indicatori se poate determina un scor total, în funcție de care firma analizată este apreciată sub aspectul viabilității sale în mediul concurențial.

Utilizarea ratelor este un instrument destul de apreciat de bancheri, care se impune prin următoarele particularități [Avare, Legros, Ravary, Lemonnier, 2002, p. 264]:

- utilizarea acestora este simplă și nu necesită decât un minimum de competențe;
- există grile de rate care proiectează demersul analizei și definesc normele (documente standard proprii fiecărei instituții bancare);
- analiza este standardizată, deci oferă siguranță pentru bancher;
- concluziile sunt justificate prin rezultate cuantificate.

*Credit scoring* reprezintă procesul de modelare a deciziei de acordare a unui credit. Acest proces este desfășurat de bănci sau alte instituții financiare și implică metode statistice, cum sunt analiza discriminantă sau a seriilor cronologice. Bazat pe analiza statistică a datelor istorice, anumite variabile financiare sunt considerate a fi importante în procesul de evaluare a stabilității financiare și puterii solicitantului de credit.

Aceste informații sunt sintetizate, fiind canalizate într-un sistem de punctaje în vederea acceptării sau respingerii cererii de creditare.

Motivația acordării creditelor pe baza metodei scorurilor constă în identificarea avantajelor și dezavantajelor legate de riscurile implicate în aceasta.

*Riscul de creditare* este riscul cel mai important dintre cele de pe piața produsului, el datorându-se deprecierei valorii, ca o consecință a falimentului sau a nerambursării împrumutului.

Băncile gestionează riscul de creditare prin diverse activități de tipul:

- decizii echilibrate de creditare, prin care riscul creditului este corect apreciat;
- asigurarea unor debitori diverși, așa încât pierderile să nu fie concentrate în timp;
- cumpărarea de garanții de la terțe părți (asigurarea creditelor astfel ca riscul de faliment să fie total sau parțial transferat de la creditori).

În asumarea unui risc acceptabil, precum și a unei datorii acceptabile, este important să se înțeleagă modul în care acest risc poate fi micșorat la maximum. Aceasta presupune utilizarea unui sistem de investigare a tuturor componentelor de risc.

Cuantificarea riscului se urmărește utilizând metode, proceduri și tehnici cunoscute pe plan internațional, luând în considerare elemente cum ar fi:

- performanța financiară a clientului;
- structura tranzacției;
- calitatea și structura sursei de rambursare;
- calitatea și structura garanțiilor.

*Obiectivul* important al analizei de cuantificare a riscului creditului îl constituie cunoașterea evoluției clientului din perioadele trecute și prognozarea performanțelor viitoare ale acestuia, în vederea unei previzionări a viabilității lui.

În ceea ce privește metoda grilei de evaluare, acesta constituie un instrument eficace folosit cu precădere de către instituțiile financiare în cadrul procesului de fundamentare a deciziei de creditare a agenților economici.

Analiza și evaluarea riscului de credit prin metoda punctajelor se efectuează și pe baza următoarelor categorii de riscuri:

- riscul financiar;
- riscul comercial;
- riscul de garanție;
- riscul managerial.

#### *Analiza riscului financiar*

Riscul financiar (RF) reflectă dificultățile ce pot apărea în activitatea financiară a firmei legate mai ales de posibilitățile de rambursare la termen a obligațiilor către bancă.

Documentele care conțin datele necesare desfășurării acestei analize sunt următoarele: situațiile financiare ale firmei, datele statistice oficiale, contabilitatea și evidențele operative ale băncii.

În teoria economică au fost elaborate și alte modele bazate pe metoda scorurilor dintre care cele mai cunoscute sunt: modelul J. Conan și M. Holder, modelul Altman, modelul Anghel (2002) etc.

#### ▪ *Analiza riscului comercial*

Riscul comercial (RC) reprezintă incertitudinea ce poate să apară la încasarea creanțelor și/sau la plata furnizorilor și se evaluează cu ajutorul indicatorilor din Tabelul 1.1.:

### **Indicatori pentru evaluarea riscului comercial**

*Tabelul 1.1.*

➤ <i>Perioada medie de încasare a creanțelor (PmIC), reprezentând numărul mediu de zile, în care se încasează creanțele față de cifra de afaceri din perioada respectivă.</i>	$PmIC = \frac{\text{Creanțe}}{\text{Cifra de afaceri}} \times \text{nr. de zile}$
➤ <i>Perioada medie de plată a furnizorilor (PmPF), reprezentând numărul de zile în care sunt plăți furnizorii față de cifra de afaceri din perioada respectivă.</i>	$PmPF = \frac{\text{Furnizori}}{\text{Cifra de afaceri}} \times \text{nr. de zile}$

Evaluarea riscului pe baza indicatorilor calculați se face astfel:

PmIC > PmPF	Risc mare
PmIC = PmPF	Risc mediu
PmIC < PmPF	Risc redus

▪ **Analiza riscului de garanție**

Riscul de garanție (RG) este reprezentat de posibilitatea apariției unor dificultăți legate de valorificarea bunurilor aduse în garanție în situația în care împrumutătorul nu rambursează creditul și nu plătește dobânzile aferente conform contractului de credit.

Evaluarea riscului de garanție se face în funcție de nivelul valoric al acestora și al rapidității posibilităților de valorificare (Tabelul 1.2.):

**Evaluarea riscului de garanție**

*Tabelul 1.2.*

<p>▪ <b>Siguranță maximă</b></p>	<p>▪ garanții necondiționate și irevocabile, emise de Ministerul Finanțelor pe baza mandatului Guvernului României, acordat prin acte normative, scrisori de garanție emise de bănci, necondiționate, bilete la ordin avalizate de bănci, gaj cu deposedare, depozite bancare în valută sau lei, după caz, precum și garanții emise de Fondul Român de Garantare a Creditelor;</p>
<p>▪ <b>Siguranță medie</b></p>	<p>▪ ipoteци asupra clădirilor cu destinație spații industriale (fabrici, ateliere, firme), spații comerciale (magazine și sedii), precum și asupra terenurilor din intravilan din orașe mari și localități turistice; bunuri mobile procurate din credite, cesiuni asupra creanțelor din exporturi cu plata prin acreditive irevocabile emise de bănci agreeate;</p>
<p>▪ <b>Garanții nesigure</b></p>	<p>▪ clădiri cu destinația locuință, stocuri de produse agroalimentare, industriale, semifabricate, materii prime, ipoteци asupra clădirilor din zonele rurale și terenurilor din extravilan, alte garanții.</p>

▪ **Analiza riscului managerial**

Riscul managerial (RM) este determinat de calitatea echipei de conducere a firmei și va fi analizat pe baza cunoașterii directe a acesteia de către ofițerul de credit.

Evaluarea riscului managerial se face în funcție de următoarele caracteristici ale echipei de conducere:

- este (nu este) calificată și are (nu are) experiență îndelungată în domeniul în care firma își desfășoară activitatea;
- în funcție de evoluția în timp a indicatorilor economico-financiarilor a demonstrat (nu a demonstrat) capacitatea necesară în conducerea eficientă a afacerii;
- calitatea relațiilor cu proprietarii (asociații), cu salariații, spiritul organizatoric și de echipă, adaptarea la schimbări etc.;
- a avut (nu a avut) relații corespunzătoare cu banca: a (nu a ) efectuat operațiuni prin contul deschis; a (nu a) plătit la termen dobânzile etc., iar cu partenerii de afaceri: sunt (nu sunt) parteneri permanenți, și-a (nu și-a) plătit la timp furnizorii, și-a (nu și-a) încasat la timp creanțele debitorilor, a avut (nu a avut) litigii cu partenerii, dacă a fost implicată în evaziuni fiscale etc.

▪ **Evaluarea riscului total de credit**

Riscul total de credit se determină pe baza punctajelor acordate pe clasa de risc, prevăzute în Tabelul 1.3.

$$RT = RF + RC + RG + RM$$

Clasele de risc:

- Clasa I - 100-80 puncte;
- Clasa II - 79-65 puncte;
- Clasa III - < 65 puncte.

**Semnificația claselor de risc**

Tabelul 1.3.

➤ Clasa de risc I	Societățile comerciale din această clasă au performanțe financiare foarte bune, fapt care permite achitarea la scadență a obligațiilor față de bancă. Se prefigurează menținerea și în perspectivă a performanțelor financiare, iar garanțiile oferite de acești clienți asigură siguranță maximă. <b>Riscul de creditare este minim.</b>
➤ Clasa de risc II	Performanțele financiare ale firmelor analizate sunt bune, dar nivelul prezent nu poate fi menținut în perspectivă. Garanțiile oferite de client conferă o siguranță medie. <b>Riscul de credit este mediu</b> , avizul favorabil fiind dat numai cu îndeplinirea unor <i>condiții suplimentare</i> privind indicatorii financiari, garanțiile etc.
➤ Clasa de risc III	Performanțele financiare sunt scăzute sau indică pierderi, nu pot fi plătite datoriile către bancă, iar garanțiile prezentate nu asigură posibilități de transformare rapidă în lichidități. <b>Riscul de credit este foarte mare.</b>

**Evaluarea riscului total de credit  
(agenți economici persoane juridice)**

Tabelul 1.4.

Categoriile de risc	Indicatori	Punctaj
<b>1. Riscul financiar</b>	$Z \geq 0,16$	50
	$0,13 < Z \leq 0,16$	40
	$0,10 < Z \leq 0,13$	30
	$0,04 < Z \leq 0,10$	10
<b>2. Riscul comercial</b>	$PmIC > PmPF$	2
	$PmIC = PmPF$	16
	$PmIC < PmPF$	20
<b>3. Riscul de garanție</b>	▪ Garanții sigure	20
	▪ Garanții cu siguranță medie	10
	▪ Garanții nesigure	2
<b>4. Riscul managerial, din care:</b> ➤ <b>Experiență și calificare</b>	▪ Echipă calificată, cu experiență mare în domeniu	5
	▪ Calificarea eterogenă și experiența redusă	2
	▪ Echipă necalificată și fără experiență	1
➤ <b>Relații cu banca și terții</b>	▪ Relații foarte bune cu banca și terții	5
	▪ Relații bune cu banca și terții	3
	▪ Relații necorespunzătoare cu banca și cu terții	1

**Tabloul fluxurilor** (tabloul de finanțare) este foarte frecvent interpretat de către instituția de credit. Acest tablou trebuie să permită bancherului explicarea variației trezoreriei în nota sa de sinteză.

În concluzie, putem afirma că extragerea de date din ansamblul documentelor trebuie să-i permită analistului de credit redactarea unei note de sinteză, destinate comitetului de angajare a creditului, notă care se încheie prin luarea unei decizii de către analist.

### **Modele de analiză financiară asupra rentabilității în condițiile recurgerii la un credit bancar**

Obținerea unui credit de la o bancă este departe de a fi o formalitate. O solicitare tipică pentru acordarea unui credit cuprinde o serie de documente, pe care, în general, societățile bancare le cer:

- cererea de credit;
- documentele juridice de constituire a societății;
- documente financiare,
- plan de afaceri.

Pe baza informațiilor obținute de către bancă de la solicitantul creditului este realizată o analiză SWOT (este o metodă de audit a organizației și a mediului acesteia, fiind considerată prima etapă a planificării strategice. Metoda îi ajută pe specialiști să se concentreze asupra aspectelor relevante. Poate fi folosită concomitent cu alte metode de audit și analiză și identifică punctele forte (*strengths*) și punctele slabe (*weaknesses*) ale entității, precum și oportunitățile (*opportunities*) și amenințările (*threats*) cu care organizația se confruntă.), prin intermediul căreia se evaluează capacitatea societății de a rambursa creditul solicitat. Astfel, banca [Dragotă, 2005, 340-341] analizează atât indicatorii financiari, cât și pe cei nefinanciari de măsurare a performanței întreprinderii. Fiecare bancă face o selecție a acestor tipuri de indicatori pentru a reflecta corect bonitatea solicitantului creditului.

Factorii cantitativi se vor referi în principal la următorii indicatori (acolo unde acești pot fi determinați):

- lichiditate;
- solvabilitate;
- risc;
- profitabilitate.

Factorii calitativi se vor putea referi la următoarele aspecte:

- modul de administrare a entității economice analizate;
- calitatea acționariatului;
- garanțiile primite;
- condițiile de piață în care entitatea își desfășoară activitatea.

Indicatorilor analizați li se acordă ponderi în funcție de importanța fiecăruia în măsurarea bonității întreprinderii. Bonitatea reprezintă performanța financiară a agentului economic, care atestă încrederea pe care acesta o inspiră băncii în momentul solicitării unui credit, de a restitui la scadență, creditele contractate împreună cu dobânzile aferente. Fiecărui nivel atins de întreprindere pentru fiecare indicator i se acordă o notă.



Ratingul de credit este suma notelor obținute de întreprindere pentru fiecare criteriu (indicator) analizat, ponderate cu greutatea specifică atribuită criteriilor respective:

$$CR = \sum_{i=1}^{14} gs_i \times N_{Cri}, \text{ unde:}$$

CR – ratingul de credit;

i – criteriul analizat;

gs – greutatea specifică atribuită fiecărui criteriu (financiar sau nefinanciar);

$N_{Cri}$  – nota obținută de întreprindere pentru criteriul (indicatorul) îndeplinit.

**Modelul Băncii Comerciale Române**, ținând seama de specificul și condițiile economiei românești, utilizează un set de rate și *indicatori de performanță* pentru stabilirea *bonității* întreprinderii pe baza unei *grile de punctaj* cu 6 criterii:

a) Lichiditatea patrimonială:  $Lp = \frac{\text{Active pe termen scurt}}{\text{Pasive pe termen scurt}}$

b) Solvabilitatea:  $S = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Pasiv}}$

c) Rentabilitatea financiară:  $Rf = \frac{\text{Pr ofit brut}}{\text{Capital propriu}}$

d) Rotația activelor circulante:  $Nac = \frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Active circulante}}$

e) *Dependența de piețele* de aprovizionare (A) și desfacere (D) - interne, externe;

f) *Garanții* (depozite în lei și valută gajate, gajuri, ipoteci, bunuri achiziționate din credite, cesionare creanțe).

Criteriile de evaluare a bonității financiare – modelul BCR - sunt notate cu puncte care, însumate, servesc la clasificarea întreprinderilor în 5 categorii (de la A la E ), în funcție de care li se apreciază credibilitatea.

Grila de evaluare a bonității pe baza Modelului BCR se prezintă astfel:

Nr.crt.	Criteriul de evaluare	Limite de valori	Puncte
1.	<i>Lichiditatea patrimonială</i> ( $Lp = \text{Active term.scurt}/\text{Pasive term.scurt}$ )	< 80 %	- 2
		80 ÷ 100 %	- 1
		100 ÷ 120 %	+ 1
		120 ÷ 140 %	+ 2
		140 ÷ 160 %	+ 3
		> 160 %	+ 4
2.	<i>Solvabilitatea</i> ( $S = \text{Capital propriu}/\text{Pasiv}$ )	< 30 %	0
		30 ÷ 40 %	1
		40 ÷ 50 %	2
		50 ÷ 60 %	3

3.	<i>Rentabilitatea financiară</i> (Rf = Profit brut/Capital propriu)	60 ÷ 70 %	4
		70 ÷ 80 %	5
		> 80 %	6
		< 0	0
		0 ÷ 10 %	3
4.	<i>Rotația activelor circulante</i> (Nac = Cifra de afaceri/Active circulante)	10 ÷ 30 %	4
		< 5	1
		5 ÷ 10	2
5.	<i>Dependența de piețe (aprovizionare-desfacere)</i> Aprovizionare: din țară (At); din import (Ai) Desfacere: în țară (Dt); la export (De)	> 10	4
		At > 50%; De >50 %	4
		Ai > 50%; De >50 %	3
		At > 50%; Dt >50 %	2
6.	<i>Garanții</i>	Ai > 50%; Dt >50 %	1
		Depozite gajate	4
		Gajuri, ipoteci	3
		Achiziții din credite	2
		Cesionare creanțe	1

În funcție de punctajul realizat se apreciază situația economică-financiară și gradul de risc de insolvabilitate al întreprinderii ce poate fi încadrată în una din cele 5 categorii de bonitate, care îi permite sau nu să beneficieze de credite:

<b>Categoria</b>	<b>Total puncte</b>	<b>Situația economică – financiară - gradul de risc</b>
A	> 20	Foarte bună - se pot acorda credite
B	16 ÷ 20	Bună - se pot acorda credite
C	11 ÷ 15	Oscilantă - prezintă risc ridicat
D	6 ÷ 10	Risc deosebit – nu prezintă garanții pentru acordare de credite
E	0 ÷ 5	Deosebit de precară - fără garanții pentru acordare de credite

Pe baza grilei se consideră că întreprinderile din categoriile A și B au o situație economico-financiară bună, o bonitate corespunzătoare pentru a putea beneficia de credite bancare.

Întreprinderile din categoria C prezintă un grad ridicat de risc, bonitatea pentru a beneficia de credite impunând o dobândă de risc relativ ridicată. Ele trebuie supravegheate din punct de vedere al solvabilității în vederea recuperării creditelor la primele semne de neîncredere.

Întreprinderile din categoriile D și E au bonități care nu prezintă garanții și nu pot beneficia de credite pe care să le poată rambursa la termen.

## Metodologia privind determinarea bonității agenților economici cu personalitate juridică – modelul BRD

Bonitatea financiară se determină prin calcularea unor indicatori financiari (Tabelul 1.6.) pe baza datelor din formularele contabile, în funcție de perioada în care se determină, astfel: anual – bilanțul contabil și contul de profit și pierdere; semestrial – rezultatele financiare și situația patrimoniului; lunar – balanța de verificare.

### Indicatori financiari și formule de calcul

Tabelul 1.6.

1. Lichiditatea generală = Active circulante / Datorii curente
2. Solvabilitatea patrimonială = Capital propriu / Total Pasiv * 100
3. Rata profitului brut = Profit brut / Cifra de afaceri * 100
4. Rata rentabilității financiare = Profit net / Capital propriu * 100
5. Gradul de îndatorare = Datorii curente / Total pasiv

### Punctajul indicatorilor

Nr. crt.	Indicatori	20 puncte	15 puncte	10 puncte	5 puncte
1.	Lichiditatea generală	>2,1	1,6 – 2,1	1,3-1,6	1-1,3
2.	Solvabilitatea patrimoniului	>30%	20%-30%	10%-20%	0,1%-10%
3.	Rata profitului brut	>5%	3%-5%	1,5%-3%	0,1%-1,5%
4.	Rata rentabilității financiare	>10%	6%-10%	3%-6%	0,1%-3%
5.	Gradul de îndatorare	0-0,25	0,25-0,50	0,50-0,75	0,75-1

În funcție de punctajul obținut, fiecare agent economic cu personalitate juridică va fi încadrat într-una din următoarele categorii de bonitate, astfel:

### Categorii de bonitate

<b>Categoria A</b>	85-100 puncte
<b>Categoria B</b>	70-84 puncte
<b>Categoria C</b>	50-69 puncte
<b>Categoria D</b>	25-49 puncte
<b>Categoria E</b>	< 25 puncte

## Interpretarea încadrării pe categorii de bonitate

Tabelul 1.7.

<b>Categoria A</b>	➤ Performanțele financiare sunt foarte bune și permit achitarea la scadență a dobânzii și a ratei. Totodată, se prefigurează menținerea și în perspectivă a performanțelor financiare la un nivel ridicat.
<b>Categoria B</b>	➤ Performanțele financiare sunt bune sau foarte bune, dar nu pot menține acest nivel în perspectivă mai îndelungată.
<b>Categoria C</b>	➤ Performanțele sunt satisfăcătoare, dar au o tendință de înrăutățire.
<b>Categoria D</b>	➤ Performanțele financiare sunt scăzute și cu o evidentă ciclicitate, la intervale scurte de timp.
<b>Categoria E</b>	➤ Performanțele financiare arată pierderi și există o probabilitate ridicată că nu pot fi plătite nici ratele scadente și nici dobânzile.

### Bibliografie:

1. Avare, Ph., Legros, G., Ravary, L., Lemonnier, P., Gestiune și analiză financiară, Ediția în limba română coordonată de Maria Niculescu și Alain Burlaud, Editura Economică, București, 2002
2. Daneti, L., Analiza financiară în creditare, Institutul bancar român, 2006
3. Dragotă, V., Dragotă, M., Obreja, L., Lucian, Ț., Ciobanu, A., Racșa, A., Abordări practice în finanțele firmei, Editura Irecson, București, 2005
4. Răduț, R., Principii de creditare. Analiza clientului, Institutul bancar român, 2006
5. OUG nr. 99 din 6.12.2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului

## ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ОБРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

*А. Гарнов, д.э.н., профессор,  
ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»*

*Dynamics of development of Russian industry in the last 20 years on the inefficient background of the economic policy shows the problems associated with the formation and use of the innovative potential of their manufacturing.*

**Key words:** *processing enterprises, innovative environment, innovative management, highly qualified staff, research funding.*

В условиях ускорения темпов научно-технического прогресса неуклонно возрастает доля инновационной продукции (товаров, работ, услуг) в общем ее объеме. Если для мировых лидеров основные аспекты социально-экономического развития уже связаны с формированием такой отрасли как экономика знаний, то для России, преодолевающей накопившуюся технологическую отсталость, принципиальным шагом является восстановление и инновационное развитие сферы обрабатывающих производств.

Среди ключевых проблем развития сферы обрабатывающих производств отечественной экономики выделяется усиление глобальной конкуренции. Ведущие мировые державы, преодолев мировой экономический кризис 2008-2010 годов, демонстрируют динамичный рост экономики со средним темпом свыше 4% в год, что предъявляет высокие требования к темпам и качеству роста российской экономики, необходимым для сокращения ее отставания от передовых стран, наращивания удельного веса в мировой экономике и достижения регионального лидерства. Пока же среди потенциальных лидеров мирового экономического развития БРИК России принадлежит роль аутсайдера.

Проблема эффективного развития сферы обрабатывающих производств в России на сегодняшний день связана также с возникновением энергетических барьеров роста. Это требует, с одной стороны, активного создания новых источников энергии, которые за все годы существования РАО ЕС так и не появились, поиска и расширения использования альтернативных видов энергии. С другой стороны возникает задача поиска инновационных подходов к развитию энергосберегающих производств.

Для достижения опережающих темпов роста в условиях новой волны технологических изменений, усиливающих роль инноваций в социально-экономическом развитии, России

необходимо сформировать комплекс высокотехнологичных отраслей, чтобы укрепить свои позиции на мировых рынках наукоемкой продукции. Но это невозможно сделать без модернизации традиционных отраслей обрабатывающих производств, включая развертывание глобально ориентированных специализированных производств.

Существенной проблемой инновационного развития отечественной сферы обрабатывающих производств является их комплектование высококачественными профессиональными кадрами в условиях старения населения и растущей конкуренции с европейскими и азиатскими рынками в отношении квалифицированных производственных кадров.

Существует также множество других проблем, препятствующих эффективному развитию сферы обрабатывающих производств отечественной экономики, связанных с налоговым законодательством, демографическими, климатическими и географическими особенностями нашей страны.

Однако ключевой проблемой осуществления эффективных инноваций в сфере обрабатывающих производств является отсутствие благоприятной среды, стимулирующей создание инноваций, обеспечивающих конкурентные преимущества, и повышающих инвестиционную привлекательность соответствующих производств.

В условиях современной российской экономики в сфере обрабатывающих производств существенно утрачены стимулы не только инновационного, но традиционного развития, обусловленные слабым проявлением составляющих благоприятных условий осуществления эффективных инноваций. При этом по мере разрушения традиционных инновационных структур, таких как научно-производственные комплексы, конструкторские бюро и т.д., и перехода к реализации отдельных инновационных проектов в рамках действующих традиционных производств, во многом были утрачены инновационные подсистемы хозяйствующих субъектов. Под влиянием ускорения научно-технического прогресса возникла необходимость не просто восстановления инновационных подсистем хозяйствующих субъектов, а полномасштабных инновационных систем хозяйствующих субъектов, охватывающих всю ее деятельность. Выдвинутая гипотеза направлена на формирование благоприятной инновационной среды как стабильных условий, обеспечивающих эффективное осуществление инноваций, в первую очередь за счет роста кадрового потенциала, влияющего на наукоемкость производства и развитие исследовательских, опытно-конструкторских подразделений, экспериментальных производств; степень глубины переработки первичного сырья и величину создаваемой добавленной стоимости; длительность производственно-сбытового цикла; обеспечение непрерывности производств; энергоемкость, фондоемкость и трудоемкость производства; технический уровень производства; уровень качества продукции; экологическую чистоту производств; уровень диверсификации производства; уровень применения в производстве технологий экономии и сбережения и др.

Традиционно содержание инновационной среды принято характеризовать тремя составляющими: внутренняя среда, внешняя среда прямого воздействия и внешняя среда косвенного воздействия.

Однако более эффективно было бы рассматривать содержание инновационной среды как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций в сфере обрабатывающих производств на основе рассмотрения ее воздействий на инновационную деятельность с помощью бинарной схемы.

В эпоху глобализации экономики, информатизации общества и формирования инновационных моделей социально-экономического развития национальных экономик инновационная среда становится ключевым источником инноваций, обеспечивающим:

- ускорение и повышение эффективности процессов создания инноваций от идеи до начала производства, в том числе, за счет способности инновационной среды генерировать синергию на межфункциональном и мультиинституциональном уровнях;

- увеличение добавленной стоимости при производстве инновационной продукции или с использованием инноваций в производственном процессе;

- увеличение скорости и расширение границ диффузии инноваций в процессе распределения.

В этих условиях при формировании инновационной среды необходимо обеспечить органическое ее включение во все фазы воспроизводственного цикла: «производство-распределение-обмен-потребление».

Динамика развития российской промышленности в течение последних 20 лет на фоне неэффективной экономической политики государства свидетельствует о проблемах, связанных с формированием и использованием инновационного потенциала обрабатывающих предприятий. Анализ теоретических концепций формирования инновационного потенциала обрабатывающих предприятий позволил сделать вывод о специфическом содержании инновационного потенциала, суть которого сводится к двум основным моментам: инновационный потенциал определяется с точки зрения ресурсного обеспечения инновационной деятельности; инновационный потенциал рассматривается на разных уровнях использования как совокупность способностей и возможностей экономических субъектов для достижения целей инновационного развития. В данных аспектах не обоснована значимость накопления инновационного потенциала с точки зрения его целевого характера использования и с позиции необходимости его формирования и обновления в процессе развития инновационной деятельности, которая предусматривает постоянное осуществление изменений. Поэтому целесообразно дать следующее определение инновационного потенциала с точки зрения необходимости обеспечения устойчивого развития инновационной деятельности обрабатывающих предприятий: инновационный потенциал представляет собой комплексную оценку результата перманентного процесса формирования, накопления, изменения и обновления ресурсной базы для осуществления инновационной деятельности, системы отношений участников инновационного процесса с учетом реализации их интересов и совокупности целевых установок, определяющих характер взаимодействия промышленного сектора с научными организациями с целью разработки и реализации комплексной стратегии инновационного развития промышленного производства и получения на этой основе



экономического и социального эффекта. В данном определении инновационный потенциал рассматривается как динамичная характеристика имеющихся и появляющихся возможностей предприятия для осуществления инновационной деятельности.

Проведенные исследования показали, что для осуществления эффективных инноваций в сфере обрабатывающих производств в отечественной экономике существует комплекс проблем, ключевыми из которых являются следующие:

- первая масштабная проблема осуществления эффективных инноваций в сфере обрабатывающих производств обусловлена тем, что в процессе приватизации государственной собственности на средства производства, ориентированной на приобретение активов предприятия по заниженным ценам и достижение быстрого эффекта за счет выпуска традиционной продукции привело к тому, что значительная часть научно-технических и технологических заделов, уникальной научно-производственной базы и высококвалифицированных кадров были утрачены. При этом главной проблемой является утрата существенной части интеллектуального капитала предприятиями сферы обрабатывающих производств.

- вторая стратегическая проблема осуществления эффективных инноваций в сфере обрабатывающих производств связана с тем, что резкое сокращение финансирования научных исследований со стороны государства в конце XX начале XXI века не получило адекватной замены в частном секторе, испытывающем перманентные проблемы в условиях многочисленных финансовых кризисов. Кроме того, до настоящего времени не заработала должным образом система частно-государственного партнерства в инновационной сфере.

- третья проблема осуществления эффективных инноваций в сфере обрабатывающих производств связана с тем, что формируемая национальная инновационная система, призванная обеспечить решение инфраструктурных проблем инновационного развития, в первую очередь в производственной сфере, до настоящего времени не сбалансирована на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях, и не отвечает требованиям опережающего развития отечественного производства.

- в-четвертых, в условиях высокого спроса на мировом рынке на углеводороды и сохраняющемся доминировании в отечественной экономике нефтегазового комплекса (около 30% ВВП) на фоне перерабатывающих отраслей экономики (около 3% ВВП) сохраняется проблема эффективного государственного стимулирования процессов создания высокотехнологичных инноваций, способная обеспечить инвестиционную привлекательность этого сектора экономики.

- пятая проблема осуществления эффективных инноваций в сфере обрабатывающих производств обусловлена недостаточным уровнем исследовательской, испытательной и измерительной базы подавляющего большинства предприятий, ограниченностью возможностей опытного и серийного производства инновационной продукции, обусловленной высоким уровнем износа основных фондов производственной сферы, составляющего в части физического износа 40-60%, а с учетом морального износа – 60-80%.

Еще одна проблема, связанная с осуществлением эффективных инноваций в сфере обрабатывающих производств, обусловлена острым дефицитом квалифицированных инновационных менеджеров. Сложившаяся в эпоху перманентного передела собственности практика назначения на руководящие посты предприятий обрабатывающих производств юристов, экономистов и других специалистов, не имеющих профильного технического образования, привела к тому, что на отечественных предприятиях слабо используются современные управленческие технологии, основанные на знании особенностей технологий производства в той или иной сфере. Не секрет, что большинству нынешних руководителей предприятий принципиально не хватает знаний и навыков владения технологиями для оценки эффективности и продвижения инноваций в сфере обрабатывающих производств.

Исследования показали, что среди внешних факторов наибольшее положительное влияние оказывает фактор научно-технического прогресса, который обеспечивает в передовых странах мира 85-95% прироста ВВП. Низкий уровень влияния научно-технического прогресса на прирост ВВП РФ обусловлен исключительно структурными диспропорциями отечественной экономики, в которой доля всех обрабатывающих производств в ВВП не превышает 3%, в то время как доля нефтегазового комплекса превышает 30%.

Среди внешних факторов наибольшее негативное влияние на формирование инновационной среды в сфере обрабатывающих производств оказывают относительно низкий уровень финансирования производственных инновационных технологий, составляющих активную часть основного капитала предприятий, характеризуемую машинами и оборудованием. Во многом это связано с деформацией соотношения темпов роста ВВП страны в целом ( $T_c$ ), темпов роста машиностроения ( $T_m$ ) и темпов роста высокотехнологичных отраслей ( $T_b$ ), подавляющее большинство из которых связано со сферой обрабатывающих производств. Если в ведущих странах мира пропорции  $T_c:T_m:T_b$  составляют 1:2:4, то в России более низкие темпы роста обрабатывающих производств промышленности по сравнению с ростом ВВП остаются одним из основных сдерживающих факторов социально-экономического развития страны.

Среди внешних факторов, негативно влияющих на формирование инновационной среды в сфере обрабатывающих производств, следует выделить рост цен на сырье и энергоносители.

Среди внутренних факторов, благотворно влияющих на формирование инновационной среды в сфере обрабатывающих производств, следует выделить развитие интеллектуального капитала, производственных ресурсов обеспечивающего производство (включая внедрение оборудования, реализующего новые технологии) и финансового капитала, направляемого на развитие инновационной среды. Кроме того, положительное влияние на формирование инновационной среды в сфере обрабатывающих производств оказывает положительная динамика сокращения трудоемкости производства за счет автоматизации производственных процессов и внедрение ресурсосберегающих технологий.

Среди внутренних факторов, негативно влияющих на формирование инновационной среды в сфере обрабатывающих производств, отличается относительно низкий уровень производительности труда в отечественной экономике на фоне экономик ведущих стран мира.

В современных условиях целесообразно рассматривать обязательное участие научных организаций в формировании инновационного потенциала, что свидетельствует о назревшей необходимости применения нового принципа построения взаимоотношений экономических субъектов в условиях инновационного развития экономики. Реализация крупных инновационных проектов возможна только на основе комплексного подхода, предусматривающего сочетание кластерного принципа построения промышленного комплекса и использования механизма государственно-частного партнерства. Использование инновационного потенциала научных организаций промышленными предприятиями региона в рамках реализации региональной инновационной политики позволит сформировать систему отношений между участниками инновационного процесса. Это создаст дополнительные возможности для стимулирования инновационной активности обрабатывающих предприятий в условиях модернизации национальной экономики.

В основе формирования инновационного капитала находятся инновации как результат инновационной деятельности обрабатывающих предприятий, которые накапливают инновационный капитал в материальной или нематериальной форме инновационного ресурса. Отсюда прослеживается четкая взаимосвязь и взаимообусловленность инновационного потенциала и инновационного капитала: использование и реализация инновационного потенциала осуществляется только в результате инновационной деятельности, которая выступает для промышленного предприятия источником развития и служит основой накопления инновационного капитала, который, в свою очередь, способствует наращиванию инновационного потенциала. Обе эти категории реализуются в непрерывном кругообороте стадий формирования и использования в процессе инновационной деятельности обрабатывающих предприятий, накапливаясь и приумножаясь, обеспечивают их инновационное развитие.

Повышение инновационной активности обрабатывающих предприятий как ключевого фактора устойчивых темпов роста экономики должно обеспечиваться оптимальным соотношением, с одной стороны, стимулирующих воздействий государства на инновационный процесс, включая инвестиционную составляющую, с другой стороны – рыночными механизмами и внутренними установками обрабатывающих предприятий, ориентированных на повышение конкурентоспособности за счет разработки и внедрения инноваций.

Целью текущей модернизации российской экономики является повышение конкурентоспособности продукции и технического уровня отечественного производства, обеспечение выхода инновационной продукции и высоких технологий на внутренний и

внешний рынки, замещение импортной продукции. Исходя из этого, определены десять главных направлений модернизации экономики России, связанных с инновационным развитием промышленности (материально-техническое, структурное, научно-образовательное, институциональное, инфраструктурное, приоритетное, стимулирующее, экспорто-ориентирующее, реформаторское), в рамках которых должно осуществляться формирование механизма управления инновационным развитием обрабатывающих предприятий.

Моделирование инновационного развития обрабатывающих предприятий в условиях глобализации экономики должно заключаться в разработке моделей процессов формирования программ инновационного развития и их оценки. Основную роль в данном процессе играет оценка исходных ресурсов экономических субъектов, их инновационного потенциала и интенсивности его использования, а также анализ отдельных проектов, рассматриваемых в качестве составляющих программы инновационного развития.

## SOLUTIONS OF ECONOMIC EFFICIENCY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

*Dumitru Bontaș, Ph.D., lecturer*  
*Ovidiu Bontaș, Ph.D. student, professor*  
*Violeta Urban, Ph.D., assistant lecturer*  
*George Bacovia University in Bacau*

*Protecting the environment is a strategic world-wide objective, so the potential of renewable resources, methods and solutions for energy efficiency and reducing carbon dioxide emissions are priorities for research and national and international promotion.*

*It is desirable the realizing of some projects capable to optimize energy consumption in industrial plants, institutional units (local councils, mayors and municipal towns, etc.), Public buildings, residential areas, campuses, parks, sports grounds, etc.*

**Key words:** *Photovoltaic systems, renewable resources, environment.*

### Introducere

În contextul globalizării, strategia energetică a fiecărei țări trebuie adaptată evoluțiilor și schimbărilor apărute la nivel mondial.

Specialiștii preconizează că, în anul 2030, cererea totală de energie în 2030 va fi cu circa 50% mai ridicată decât în 2003; de asemenea, cererea pentru petrol va fi cu circa 46% mai mare. [Hotărârea Guvernului nr. 1069/2007 privind aprobarea Strategiei energetice a României pentru perioada 2007-2020, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 781 din 19 noiembrie 2007]

Rezervele existente (sigure, cunoscute) de petrol se vor termina în jurul anilor 2040 (dacă consumul se menține la nivelul actual), resursele de gaze naturale sunt disponibile până în anul 2070, în timp ce rezervele mondiale de uilă asigură o perioadă de peste 200 de ani, chiar și în condițiile creșterii nivelului de exploatare. Huila este un cărbune tare, care conține bitum, cu un potențial energetic mai înalt decât lignitul, dar mai scăzut decât antracitul. Din uilă se preapara cocsul, folosit în cuptoare la topirea metalelor. Mai este folosită la fabricarea medicamentelor și a vopselelor.

În România există, în prezent, șapte mine de uilă, în Valea Jiului (în anul 2006 erau opt mine), însă până la date de 31 decembrie 2018 se vor închide trei dintre ele (Petrila, Uricani și

Paroșeni) conform rezoluției Parlamentului European din data de 10 decembrie 2010 privind ajutorul de stat pentru facilitarea închiderii minelor de cărbune necompetitive. [[http://www.cnh.ro/Informatii\\_Publice/Ajutor%20de%20stat.htm](http://www.cnh.ro/Informatii_Publice/Ajutor%20de%20stat.htm), accesat la data de 9 martie 2012]

Previziunile indică o creștere economică, ceea ce conduce implicit la un consum ridicat de resurse energetice.

Din punctul de vedere al structurii consumului de energie primară la nivel mondial, evoluția și prognoza de referință realizată de Agenția Internațională pentru Energie (International Energy Agency - IEA) evidențiază pentru următoarea decadă o creștere mai rapidă a ponderii surselor regenerabile, dar și a gazelor naturale. [<http://www.iea.org/w/bookshop/b.aspx?new=10>, accesat la data de 10 martie 2012]

Menționăm faptul că IEA este o organizație autonomă, care funcționează pentru a asigura energie sigură, accesibilă și curată statelor lumii și care a fost fondată ca drept răspuns la criza de petrol din anii 1973-1974. [<http://www.iea.org/about/indexFR.asp>, accesat la 15 martie 2012]

Agenții economici, dar și instituțiile publice trebuie să facă față unor noi provocări și să găsească soluții eficiente pentru creșterea productivității și reducerea cheltuielilor de exploatare, respectând totodată normele de protecție a mediului înconjurător.

În viitor, nu va exista o unică sursă de energie, ci mai multe surse regenerabile (și neregenerabile), care vor fi combinate pentru a răspunde cerințelor de electrificare ale planetei. Energia fotovoltaică este una dintre aceste surse.

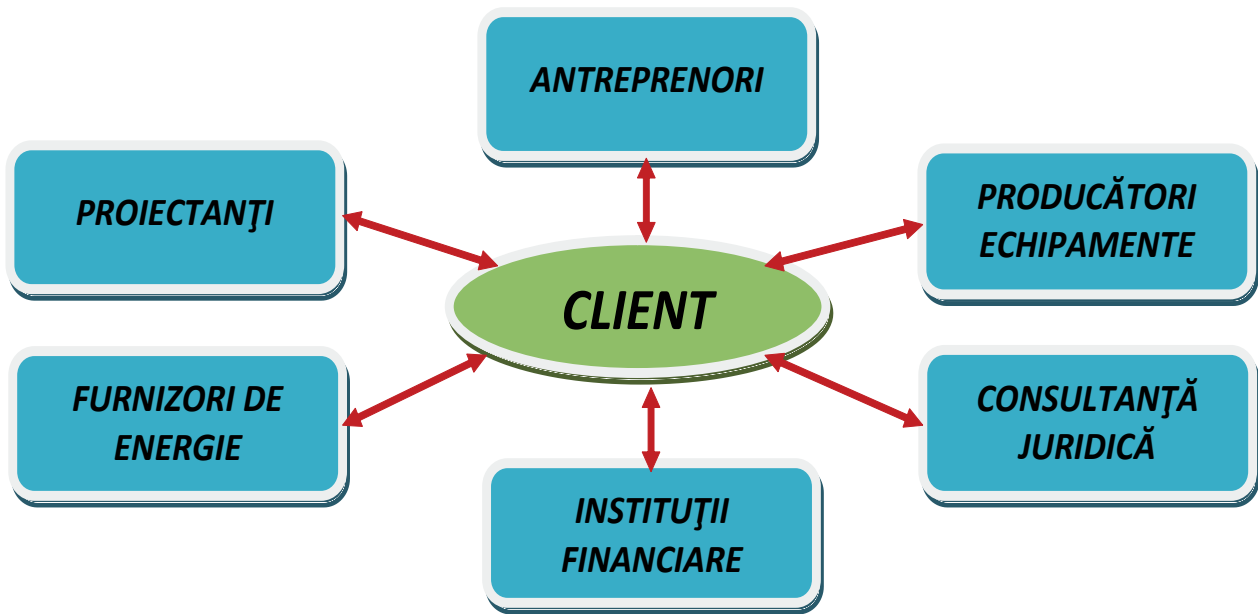
În ultimii ani s-a dezvoltat un nou concept, care este promovat de către companiile de servicii energetice (ESCO - Energy Service Company) și care permite rezolvarea problemelor menționate anterior.

O companie care oferă soluții integrate având drept scop reducerea cheltuielilor cu energia și care este remunerată în funcție de performanța soluțiilor implementate este o firmă de tip ESCO. [[www.energoeco.com](http://www.energoeco.com), accesat la data de 20 martie 2012]

Din definiția prezentată mai sus rezultă două caracteristici esențiale, care diferențiază firmele ESCO de firmele convenționale de consultanță energetică:

- asigurarea soluțiilor integrate;
- legătura dintre remunerare și performanțe.

În modul de lucru tradițional, clientul (fie că este vorba de o societate comercială sau de o instituție publică), care dorește să implementeze un program de eficiență energetică, trebuie să urmeze mai multe etape și să aibă mai mulți colaboratori, cum ar fi: proiectanți, instituții financiare, fabricanți de echipamente, antreprenori, furnizori de energie (Figura nr. 1). În general, la realizarea proiectelor complexe pot apărea probleme datorate numărului mare de interlocutori. Dacă intervin modificări, trebuie reluat contactul cu toate părțile implicate, ceea ce duce la prelungirea timpului de realizare.



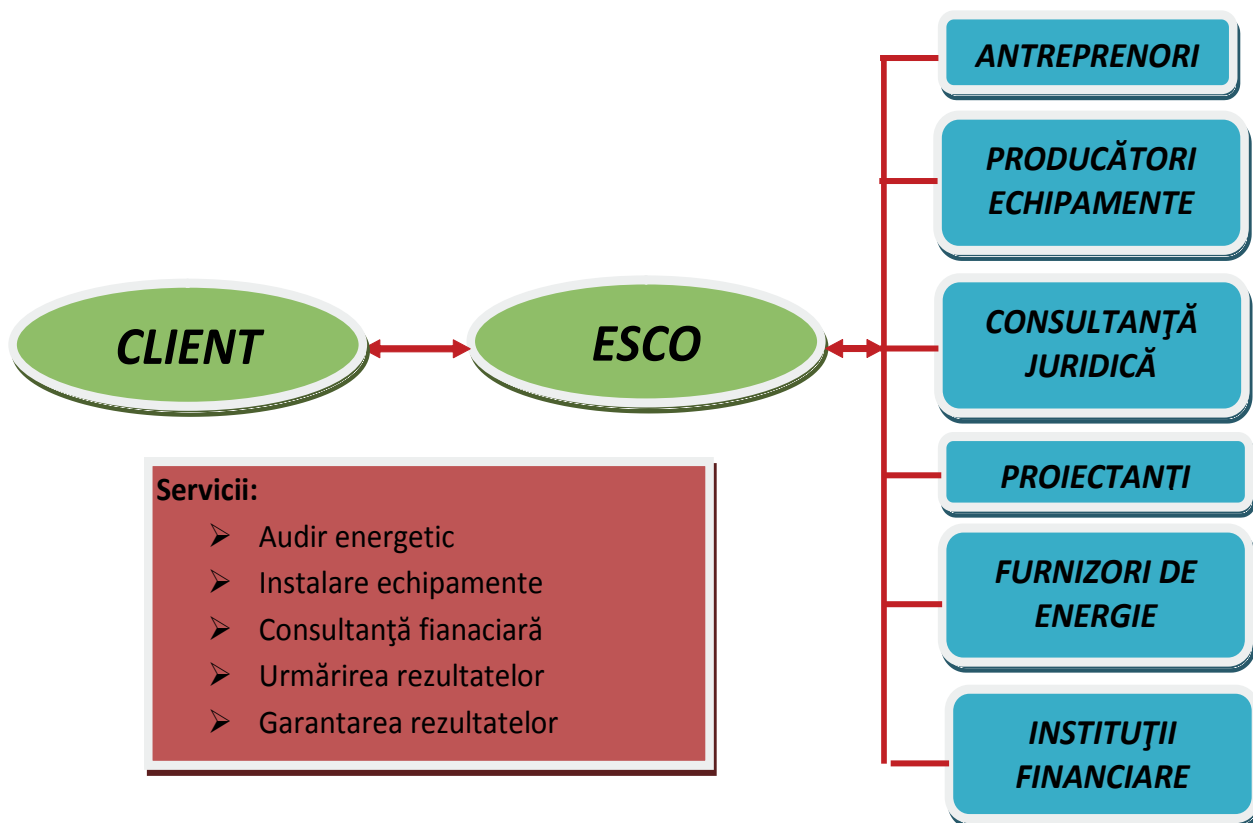
*Figura nr. 1 Modul de lucru tradițional*

În modul de lucru propus și promovat de firmele ESCO, întregul proiect se realizează cu o singură entitate pentru toate componentele și pentru toate etapele (Figura nr.2). Lucrul cu un singur intermediar contribuie la diminuarea cheltuielilor de punere în practică a proiectelor - cheltuieli care de multe ori sunt un obstacol semnificativ în implementarea investițiilor în eficiență energetică.

O componentă importantă a pachetului de servicii oferite de ESCO este analiza detaliată a consumului de energie și realizarea unui audit energetic, ceea ce permite identificarea posibilelor economii de energie. Dacă un consultant energetic consideră analiza consumului de energie ca fiind produsul final, pentru firmele ESCO aceasta este numai primul pas în implementarea proiectului.

Serviciile oferite de firmele ESCO pot fi uneori limitate la realizarea unei activități de „manager energetic”. Managementul consumurilor energetice, apelând la surse exterioare, permite firmei sau instituției-client să beneficieze de experiența unor specialiști fără a fi nevoie să se angajeze personal suplimentar și să se concentreze asupra activității de bază. Serviciile de management în domeniul energiei implică, în general, capitaluri modeste, firma ESCO asigurând reducerea cheltuielilor prin sisteme îmbunătățite de control și conducere și nu prin instalarea de componente costisitoare.





*Figura nr. 2 Modul de lucru al firmei ESCO*

În cele mai multe cazuri, relația dintre o firmă ESCO și clienții săi se concentrează pe un proiect specific, care se consideră că este cel mai potrivit să ofere reduceri mari ale consumului de energie. Un exemplu tipic este înlocuirea sau modernizarea sistemului de încălzire sau iluminat pentru o clădire. La un asemenea proiect, firma ESCO își asumă responsabilitatea pentru proiectare, definirea specificațiilor tehnice, procurarea și instalarea echipamentelor. Firma ESCO supraveghează întreținerea echipamentelor instalate pentru o anumită perioadă de timp, stabilită de comun acord cu clientul/beneficiarul.

Un rol important, pe care ESCO și-l asumă în mod frecvent, este participarea la dezvoltarea unui mecanism de finanțare pentru implementarea proiectului. Chiar dacă uneori ESCO nu are un rol direct în contractul de finanțare, beneficiarul împrumutului fiind clientul final și nu firma ESCO, garantarea performanțelor de către ESCO crește încrederea băncii în proiectul propus.

Pachetul de finanțare negociat de ESCO este convențional, constând dintr-o combinație de autofinanțare din propriile resurse ale clientului/beneficiarului împreună cu un împrumut clasic de la o instituție financiară. Implicarea firmei ESCO în dezvoltarea și negocierea împrumutului poate duce la obținerea unor condiții de finanțare net superioare față de situația în care clientul ar aplica în mod direct pentru obținerea unei finanțări.

Din moment ce remunerarea ESCO va fi legată de performanța proiectului, aceasta va realiza periodic monitorizarea și evaluarea economiilor obținute. Firma ESCO primește comision în funcție de rezultatele înregistrate în exploatare.

Menționăm faptul că pe data de 25-26 ianuarie 2012 a avut loc Conferința Internațională ESCO Europe 2012 în Londra, Marea Britanie la care au participat exclusiv lideri europeni de

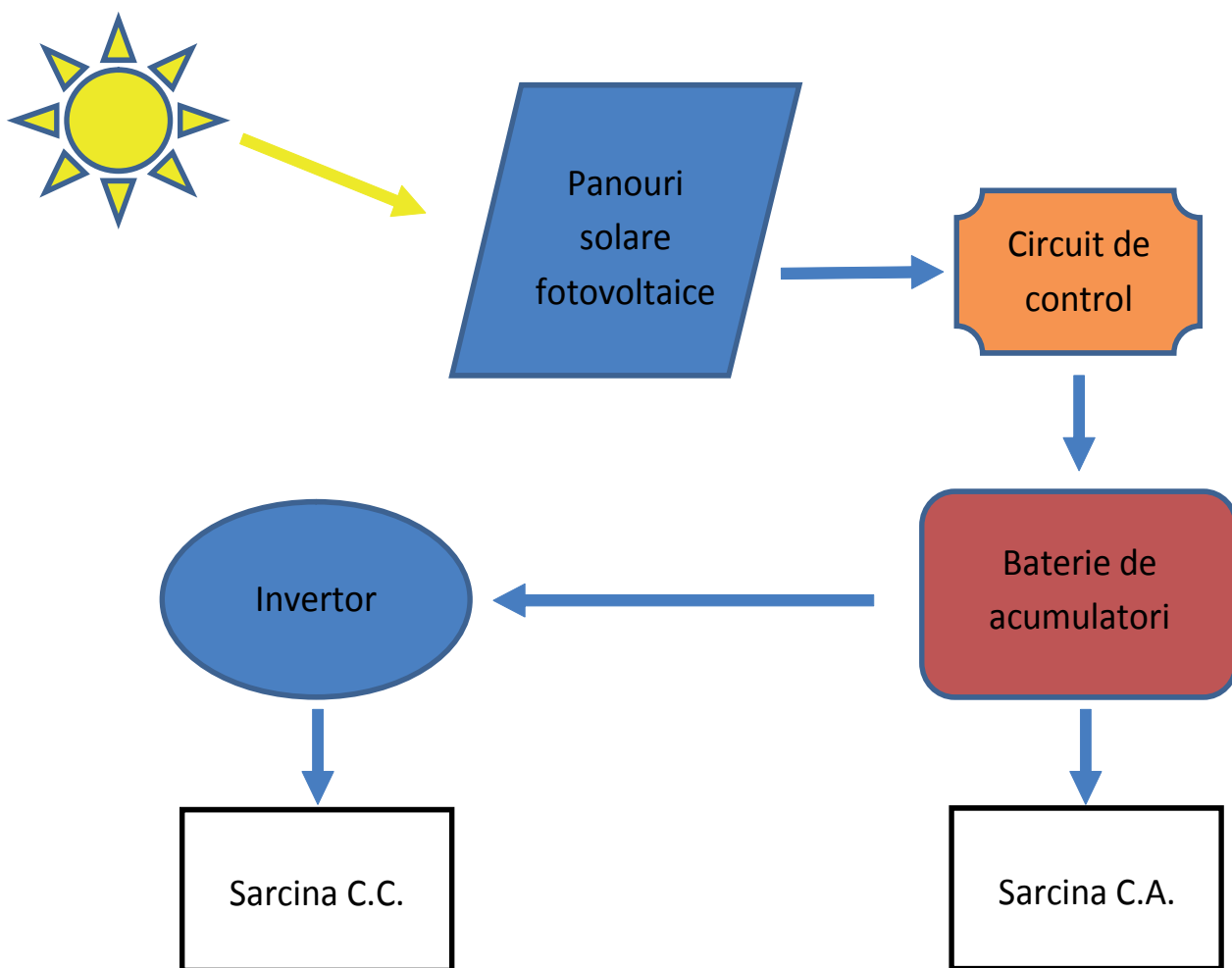
ESCO, instituții publice, agenții pentru energie și instituții financiare toate în căutarea de a dezvolta soluții ESCO care să ofere soluții de eficiență energetică în contextul schimbărilor climatice. [[http://www.esco-europe.eu/Default/Home\\_2\\_7859.aspx](http://www.esco-europe.eu/Default/Home_2_7859.aspx) accesat la data de 14 martie 2012]

Înainte de a face referire la energia fotovoltaică, prezentăm câteva aspecte generale legate de iluminat.

Astfel, iluminatul este una dintre cele mai atractive și mai ușoare modalități de a reduce costurile facturilor la electricitate. În afară de faptul că iluminatul reprezintă 19% din consumul total de energie electrică la nivel mondial, înlocuirea iluminatului inefficient cu alternative ecologice are un impact imediat asupra folosirii energiei, a emisiilor de CO<sub>2</sub>, a mediului și în același timp îmbunătățește calitatea luminii. [<http://www.lighting.philips.ro>, accesat la data de 21 martie 2012]

Sistemele fotovoltaice sunt destinate producerii energiei electrice casnice și industriale prin conversia luminii (energii solare) în energie electrică (Figura nr. 3).

Sistemele fotovoltaice pot fi utilizate ca sisteme autonome pentru alimentarea cu energie electrică a unor consumatori aflați la distanță mare de sistemul național de alimentare cu energie electrică sau conectați la SEN (Sistemul Energetic Național).



*Figura nr. 3 Schema de principiu a unui sistem fotovoltaic de producere a energiei electrice*



**Figura nr. 4 Panou solar fotovoltaic**

Operațiunea pentru instalarea unui astfel de sistem este operațiunea de amplasare a stâlpilor, nefiind necesare lucrări de anvergură (săpături, șanțuri, trasare de cabluri etc.) și nici racordarea la rețeaua de energie electrică.

Eficiența acestei tehnologii are următoarele argumente:

- costul de alimentare cu energie electrică este zero;
- costul pentru administrarea și mentenanța sistemului este redus semnificativ;
- se oferă o gamă largă de soluții personalizate;
- recuperarea investițiilor se realizează într-un interval de timp scurt.

Prin implementarea unui astfel de sistem se dorește:

- a) ridicarea gradului de civilizație, a confortului și a calității vieții;
- b) creșterea gradului de securitate individuală și colectivă în cadrul comunităților locale, precum și a gradului de siguranță a circulației rutiere și pietonale;
- c) punerea în valoare, prin iluminat adecvat, a elementelor arhitectonice și peisagistice ale localităților, precum și marcarea evenimentelor festive și a sărbătorilor legale sau religioase;
- d) susținerea și stimularea dezvoltării economico-sociale a localităților;
- e) funcționarea și exploatarea în condiții de siguranță, rentabilitate și eficiență economică a infrastructurii aferente potențialilor beneficiari.

Utilizarea unui astfel de sistem de iluminat asigură:

- a) calitate și performanță la nivel compatibil cu directivele Uniunii Europene;
- b) respectarea normelor privind serviciul de iluminat public stabilite de Comisia Internațională de Iluminat, la care România este afiliată, respectiv de Comitetul Național Român de Iluminat (C.N.R.I.).

Serviciile oferite sunt complete și vizează:

- auditul energetic al aplicației;
- proiectarea sistemului solar și dimensionarea captatorilor în funcție de zona geografică, în care se va realiza implementarea;
- implementarea sistemului;
- asigurarea tuturor serviciilor în perioada de garanție (3 ani) și postgaranție.

Managementul consumurilor energetice permite firmei/instituției sau persoanei fizice client să beneficieze de experiența unor specialiști fără a fi necesară angajarea de personal suplimentar. Serviciile de management a energiei implică, în general, capitaluri modeste, asigurând reducerea cheltuielilor prin sisteme îmbunătățite de control și conducere și nu prin instalarea de componente costisitoare.

În general, sistemele fotovoltaice moderne pot fi folosite pe tot parcursul anului, chiar și noaptea, cu un randament mai scăzut însă. Durata de utilizare preconizată este de până la 25 de ani, caz în care randamentul lor nu ar trebui să scadă sub 70% din cel inițial.

### Concluzii

În ciuda prețului și a dependenței de factorii externi, panourile fotovoltaice sunt o soluție pentru viitor. Acest lucru este dovedit și de creșterea cu aproximativ 50% a numărului de astfel de sisteme folosite pe glob. Procentul utilizării energiei solare este în continuare minuscul, însă pe viitor, odată cu dezvoltarea tehnologiei și micșorarea costurilor inițiale, panourile fotovoltaice vor deveni cu siguranță din ce în ce mai utilizate.

### Bibliografie:

1. Fara Laurențiu Vladimir, Tulcan-Paulescu Eugenia, Paulescu Marius, (2005), *Sisteme fotovoltaice*, Editura Matrix Rom, București
2. Hotărârea Guvernului nr. 1069/2007 privind aprobarea Strategiei energetice a României pentru perioada 2007-2020
3. [www.energoeco.com](http://www.energoeco.com)
4. [www.lighting.philips.ro](http://www.lighting.philips.ro)
5. [www.kyotoinhome.info/RO](http://www.kyotoinhome.info/RO)
6. [www.money.ro](http://www.money.ro)
7. <http://www.iea.org/w/bookshop/b.aspx?new=10>
8. [http://www.cnh.ro/Informatii\\_Publice/Ajutor%20de%20stat.htm](http://www.cnh.ro/Informatii_Publice/Ajutor%20de%20stat.htm)
9. <http://www.iea.org/about/indexFR.asp>
10. [http://www.esco-europe.eu/Default/Home\\_2\\_7859.aspx](http://www.esco-europe.eu/Default/Home_2_7859.aspx)

## STRATEGIC PRIORITIES IN THE CONDITIONS OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF GLOBAL ECONOMY

*Larisa Cherednichenko, doctor of Economics, Professor  
Plekhanov Russian University of Economics*

*The article considers a short characteristics of innovative development and new economy; the main crisis reason, leading positions and essential perspective technological reserves in some spheres of Russian Economics which should become priority in the conditions of a sustainable development of global economy are defined.*

**Key words:** *global economy, innovative development, modernization of real sector of Economics, economy restricting.*

### **Body of paper:**

Новое качество экономики, ее национальных секторов в условиях глобализации и углубления внешнеэкономических связей предопределяется качественными изменениями в развитии факторов производства (производительных сил). Об инновационном развитии и новой экономике уместно вести речь при явной доминанте качественных преобразований в развитии всех факторов производства и появлении качественно новых, к каким относится информатизация.

В связи с выходом из кризисного состояния и некоторым оживлением, медленно переходящим в сдерживаемый рост, отчетливо вскрывается основная причина, в силу которой значительного общемирового подъема ожидать не следует. Эта причина – господство финансового капитала, подчинение потоков временно свободных средств обслуживанию финансовых рынков, а не активизации инновационного процесса в глобальном масштабе. От реальных инвестиций в производство значимых общественных благ, включая все связанное с экологией, финансовый капитал воздерживался и далее будет воздерживаться. Но и при этом наиболее крупные потоки средств будут направляться на развитие производства крупнейшими компаниями, сохраняющими высокую конкурентоспособность при поставках на рынки наиболее наукоемкой продукции (услуг), пользующихся спросом. На этом поле в *посткризисный период усилится глобальная конкуренция между известными компаниями различных стран.* Проявится усиление неравномерности в развитии производств, имеющих «заделы», в связи с различной степенью их готовности.

К сожалению, пока нет понимания того, как и при каких условиях с максимальной эффективностью могли бы быть использованы имеющиеся заделы в определенных

секторах. Надо признать, что в зависимости от отношения к науке, эти заделы различны по степени готовности. Не вполне учитывается мировой опыт «доводки» имеющихся заделов, как правило, представленных результатами фундаментальных исследований. Ослаблены в результате дефектов системы оплаты и организации деятельности прикладные сектора науки. Можно говорить об особенностях национальных экономических систем в этом плане. Возможно, Россия имеет больше заделов, не доведенных до состояния применимости. А это в значительной степени проблема качества управления производством. В то же время Россия имеет шанс быть более «продвинутой». Если, например, признаны приоритеты Японии в создании новых материалов и энергосберегающих технологий, то США лидирует в разработке информационных технологий и военной техники. В Германии имеются «прорывные» направления в области энергоэффективности, медицинской техники, полупроводниковой оптики, в использовании солнечной энергии. Китай способен быстро «тиражировать» продукцию, созданную в других странах. Россия все еще сохраняет потенциал НИР в производстве космической техники, в атомной энергетике, в производстве военной авиационной техники. *Россия может быстро продвинуться вперед в развитии технологий глубокой переработки основных сырьевых и энергетических ресурсов (нефть, газ, древесина, использование энергии ветра в энергетике и т. п.) и в радикальном повышении эффективности использования энергетических ресурсов.* Нередко низкая энергоэффективность производства и энергоемкость ВВП объясняются лишь устаревшей технологией. В действительности очень существенной является доля в энергопотреблении теневого сектора экономики. Его максимальное сокращение не коррелирует с идеей самозанятости. Сокращение теневого сектора должно стать условием модернизации экономики.

Поскольку основной акцент в разработке и реализации национальных стратегий посткризисного экономического развития будет сделан на максимальном использовании имеющихся заделов, России также *следует направлять силы и средства на активизацию и увеличение вклада в прирост ВВП отраслей, имеющих для этого соответствующие заделы.*

В использовании «заделов» активизации инновационного процесса в обозримой перспективе будет возрастать значение прикладных исследований и разработок. Уже сегодня ведущие инновационные компании Германии довели годовой объем расходов на исследования и разработки до 10-15 тыс. евро в расчете на работника. Доля таких расходов в обороте компаний - от 5 до 17%. Компания «Сименс» сотрудничает с сотнями элитных университетов ряда стран. Общемировая тенденция – рост расходов на фундаментальные и прикладные исследования в составе расходов бюджетов государств. Приведем данные по итогам предкризисного 2007 года. В пересчете по паритету покупательной способности (в млрд. долларов) внутренние затраты государств на исследования и разработки составляли по ряду стран: Россия - 23,5; Южная Корея - 35,9; Германия - 66,7; Китай - 86,8; Япония - 138,8; США - 343,7.

Понятия «инновации», «инновационная экономика», «экономика, основанная на знаниях» реальный смысл имеют при одном условии – при наличии высококвалифицированных

кадров и материальной базы их самореализации при жестком целеполагании в деятельности институтов государства и управлении процессом достижения поставленных целей наиболее опытными управленческими кадрами во взаимодействии с кадрами новой генерации. Необходимо весьма критически отнестись ко всем документам, имеющим формулировки перспективных задач как наиболее важных с точки зрения экономической стратегии государства. В этой стратегии *все должно быть подчинено достижению объединяющей людей цели*. Инновации и модернизация – это средства обеспечения роста ВВП. Но как в результате этого будут реализованы интересы граждан – на основе усиления дифференциации доходов, или ее преодоления; на основе увязки оплаты труда всей бюрократии с качеством ее работы или без такой увязки. Это имеет принципиальное значение в стимулировании адекватной целям развития реализации творческих потенциалов всех способных к труду и занятых общественным трудом в любой общественно значимой форме.

Автор солидарен с учеными, полагающими, что модернизация и инновационное развитие – краеугольные камни стратегии социально-экономического развития нашей страны на перспективу. Модернизация или эффективное использование передовых достижений, охватывает все стороны общественной жизни. Но акцент должен быть сделан на модернизации реального сектора экономики (общественного производства). При этом следует иметь в виду два взаимосвязанных направления: а) модернизация технологической базы народного хозяйства; б) радикальное совершенствование отраслевой структуры экономики и экспорта.

В технологическом аспекте требует постоянного внимания переход от устаревших технологических укладов к наиболее прогрессивным с ориентацией на повышение производительности общественного труда в ближайшие 7–10 лет не ниже чем в 2 раза, на резкое сокращение энергоёмкости ВВП и его материалоёмкости, существенное повышение качества выпускаемой продукции (работ, услуг) увеличение доли производства продукции и услуг высшего качества в общем объёме реализации хотя бы до четверти (ныне «нормой» стал пятипроцентный уровень).

Можно уверенно говорить о том, что реальная структурная политика в России в период рыночных реформ, по сути, не проводилась как из-за недостатка четкости целей, так и из-за дефицита государственных средств. В настоящее время также можно говорить о недостатке четкости в целях структурной политики, что выражается не только в отсутствии единого координирующего органа, но и в принятии большого списка стратегических отраслей (их сейчас 42). В данных отраслях требуется разрешение правительства на осуществление иностранных инвестиций.

Кроме отраслей, для которых созданы отдельные стратегии развития, как известно, выделены (президентом) и отрасли – приоритеты модернизационного развития. Это энергетика, информационные технологии, телекоммуникации, биотехнологии и ядерные технологии.

Инновационное развитие одних секторов и технологическая модернизация отстающих должны проводиться взаимоувязано. В противном случае ошибки прошедших двух десятилетий будут снова повторены.



Необходимость в структурной политике появится тогда, когда существуют диспропорции в структуре экономики и рынок при этом оказывается не в состоянии самостоятельно их выправить. Вместе с тем кроме несовершенств рынка существуют и очень существенные несовершенства государства:

- очень часто государственный аппарат недостаточно компетентен для эффективного проведения структурной политики;

- государственное вмешательство в развитие и функционирование отраслей чревато ростом коррупции;

- даже при наличии «качественной» бюрократии нет гарантий, что будет произведен правильный отбор приоритетных секторов, поскольку такая задача требует знания характера издержек каждого сектора, характера спроса на его продукцию, способности прогнозировать технологические изменения;

- нет достоверных свидетельств эффективности структурной политики в тех странах, которые ее проводили;

- в любом случае международные правила торговли (ВТО) оставляют мало возможностей проведения структурной политики.

Совершенствование структуры экономики не менее важно. Именно с этим связаны возможности роста доли готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, сокращение доли энергетических и сырьевых отраслей. Переход к глубокой переработке всех видов сырья гарантирует рост выхода конечной продукции в 2-3 раза.

Наука уже давно является непосредственной производительной силой в том смысле, что ее достижения, материализованные в технологиях, являются реальным фактором роста производительности общественного труда. В течение всего периода рыночных реформ и институциональных преобразований в России значение решения именно этой основной проблемы явно недооценивалось. Реальным сдвигом в этом деле могло бы стать увеличение доли в структуре ВВП сектора наукоемких отраслей и непосредственно науки, образования, здравоохранения, биотехнологий, а также информационных технологий. Важно осознать, что в настоящее время по производительности общественного труда и качеству продукции, что характеризует уровень инновационного развития, Россия занимает 60–80-е место среди двухсот государств мира. «Прорыв» невозможен, если оставлять нерешенной проблему **технологического обновления**. Реальность такова, что износ основных фондов в России приближается к 50%. Износ машин и оборудования давно превысил этот уровень и составляет порядка 70%. Средний срок службы машин и оборудования равен возрасту, в котором люди считаются совершеннолетними – 18 лет. В развитых странах, активно осуществляющих ускоренную амортизацию, срок службы машин и оборудования не превышает 8-9 лет. В последние годы, особенно в связи с мировым финансовым кризисом, материальная основа этого процесса была ослаблена - инвестиции в основной капитал в России снизились на 17% и все указанные показатели ухудшаются.

Отметим, что в условиях острой конкурентной борьбы некоторым отраслям удалось приступить к процессу модернизации. Это чёрная металлургия, производство труб

для трубопроводного транспорта, некоторые отрасли продовольственного комплекса, энергетическое машиностроение. Названные отрасли, по оценкам А.Г.Аганбегяна, составляют около 10% ВВП. (Аганбегян А.Г. О модернизации общественного производства в России. Тезисы доклада на Общем собрании Отделения общественных наук РАН 13 декабря 2010г. Репринт доклада).

На основе развития ключевых технологий возможно решение проблемы **структурной перестройки экономики**. Ее «привязка» к «нефтяной трубе» означает сильную зависимость страны от изменения спроса и уровня мировых цен на нефтегазовые и другие сырьевые ресурсы. Диверсификация экспорта немыслима без повышения доли в структуре ВВП и в экспорте наукоемкой готовой продукции.

Сегодня Россия имеет все необходимые условия для интенсивного развития нефтехимии, глубокой переработки древесины, производства минеральных удобрений, обработке добываемых алмазов. Аналогичной является ситуация в производстве техники для развития в стране авиационного транспорта, производства оборудования для атомной энергетики и строительству АЭС.

Мультипликационный эффект в развитии национальной экономики может быть в полной мере использован на основе развертывания дорожного и жилищного строительства.

**Все это властно диктует необходимость существенного увеличения инвестиций. В связи с кризисом они сокращались.** Даже в докризисном 2008 году общий объём инвестиций в основной капитал в России составлял 9 трлн. руб. (около 22% от 41 трлн. руб. ВВП). Но в то же время это была недопустимо низкая норма по сравнению с развитыми странами, где к тому же создана современная инфраструктура. Следовательно, требуется удвоение нормы инвестиций. Многие считают возможным получить необходимые средства за счет приватизации активов. Нам эта мера представляется не вполне обоснованной, хотя не вполне «работающие» активы можно и продать. Акад. А.Г.Аганбегян (см. указанный выше источник) предлагает использовать для инвестирования часть золотовалютных резервов. Нам представляется приемлемым «выведение» средств из созданных за счет нефтегазовых доходов фондов (Резервный фонд и Фонд национального благосостояния), что оправдало бы ожидания всего общества, с 1992 года так и не имевшего возможности отметить использование исполнительной властью доходов федерального бюджета для реализации значимого общенационального проекта. Таким «суммирующим» все начинания проектом мог бы стать проект государственных инвестиций в реальный сектор экономики. При этом ставка должна быть сделана на предприятия, производящие перспективную в потреблении продукцию (работы, услуги). Для этого можно было бы реализовать проекты ускоренной амортизации, сокращения налога на прибыль с 20% до 17-18%.

Источником для инвестиций могли бы стать средства государственных страховых компаний, связанные с введением обязательных видов страхования. Пора создавать банки долгосрочного финансирования и кредитования капитальных вложений в госсекторе - с централизацией на нужды кредитования амортизационного фонда.

## PROBLEME FISCALE ÎN ACTIVITATEA DE ÎNTRERINZĂTOR

*Viorica Guțan, lector superior (UCCM)*

*A current problem for the consumer cooperative entities is the procedure for recognition of expenses for tax purposes. To solve problems related to recognition of expenses for tax purposes the authors propose legislative solutions.*

**Key words:** *Tax Code, tax inspector, taxpayer, entrepreneur, expenses, insurance services*

O problemă actuală pentru entitățile cooperativei de consum este procedura de recunoaștere a cheltuielilor în scopuri fiscale. Nu este secret că eroarea în organizarea contabilității cheltuielilor generează sancțiuni costisitoare pentru entități. Situația este complicată din cauza modificărilor frecvente și completărilor din Codul Fiscal, precum și din cauza interpretării diferite de către contribuabili și autoritățile fiscale a unor norme. Un impediment constă și în faptul că odată cu Codul Fiscal funcționează un șir de acte normative: instrucțiuni, regulamente, scrisori etc.

Una din divergențele, care apar din cauza înțelegerii diferite a prevederilor legislației fiscale de către contribuabili și autoritățile fiscale, țin de prevederile *art. 2, alin. (1)* al Codului fiscal. Potrivit articolul 24 (1) al Codului Fiscal, „se permite deducerea cheltuielilor ordinare și necesare, achitate sau suportate de contribuabil pe parcursul anului fiscal, exclusiv în cadrul activității de întreprinzător”.

Probleme apar în cazul înțelegerii diferite a „*caracterului necesar*” și a „*caracterului ordinar*” a unor cheltuieli pentru activitatea de întreprinzător. Abordarea de către inspectorii fiscali privind organizarea unei afaceri în multe cazuri nu coincide cu cea a antreprenorilor în acest sens și cu realitatea. Orice cheltuială în cadrul unei afaceri poate să fie pusă la îndoială de inspectorii fiscali, care în mod abuziv pot să declare: cheltuiala nu este ordinară și necesară pentru activitatea de întreprinzător. Trebuie să subliniem că relațiile de piață și concurența impun efectuarea de către agenții economici a acțiunilor de promovare a vânzării: de marketing, de publicitate etc. Cele mai simple dintre ele sunt cadourile acordate clienților fideli, vânzările 5+1, reducerile de preț la sfârșitul perioadei, vânzările la un preț mai mic decât costul etc. Adesea în actele de control, în viziunea inspectorilor fiscali, se pune la îndoială caracterul ordinar și necesar al acestor cheltuieli. Și urmează sancțiuni.

În afară de aceasta, constatăm că însuși Serviciul Fiscal confirmă că părerea organului fiscal privind deductibilitatea unor cheltuieli poate să se schimbe pe parcursul timpului. Astfel, cheltuielile

angajatorului pentru „Apă bună” asigurată pentru angajați pe parcursul zilei sunt acceptate spre deducere în scopuri fiscale, suma TVA se permite să fie trecută în cont. Și subliniem că costul apei nu este constatat ca o facilitate a angajatorului acordată angajatului. Dar, încă cu câțiva ani în urmă, aceste cheltuieli nu erau permise de organele fiscale spre deducere. De aici constatăm că uneori părerea specialiștilor IFPS este subiectivă și necesită revizuire, reieșind din condițiile de dezvoltare a unei afaceri.

Unele cheltuieli, în mod obișnuit, nu sunt deductibile (cheltuielile de deplasare, cheltuielile de cazare, cheltuielile de reprezentanță peste limita stabilită etc.). Dar dacă aceste cheltuieli sunt compensate entității de către terți, acestea sunt deductibile? De cele mai dese ori răspunsul inspectorilor fiscali este negativ. Astfel, venitul din compensarea cheltuielilor se constată ca venit impozabil, iar obiectul compensării spre deducere - nu. După părerea noastră, această abordare este greșită, iar cheltuielile, care în mod obișnuit nu sunt deductibile, în cazul compensării de venit, ele ar trebui să fie deduse din venitul încasat de la terți în scopuri fiscale.

Potrivit art. 24 (3) al Codului fiscal, se limitează *cheltuielile de asigurare* conform tipurilor de asigurări indicate în Hotărârea Guvernului R.M. nr.484 din 04.05.1998. Cheltuielile de asigurare sunt necesare și importante pentru entitățile economice în economia de piață. De aceea, în vederea diminuării riscurilor legate de afaceri a entităților economice, inclusiv cooperatiste, propunem ca pentru întreprinderi să fie exclusă limitarea deductibilității cheltuielilor privind serviciile de asigurare în cadrul activității de întreprinzător.

O altă problemă aferentă evidenței cheltuielilor ține de situația când prețurile scad sau se stabilește marfa la care a expirat termenul de consum și atunci întreprinderea este nevoită să vândă marfa la orice preț posibil pentru a-și recupera măcar o parte din cheltuieli. Însă, potrivit art. 99 (6) al C.F. întreprinderea este obligată să achite adăugător TVA din diferența dintre cost și prețul de realizare, obținând cheltuieli suplimentare. Considerăm, în acest caz, că este necesară excluderea acestei prevederi din Codul fiscal.

O situație frecventă în sistemul cooperatist ține de recunoașterea cheltuielilor de reparație în cazul când unitatea economică a încheiat un contract de locațiune cu titlu gratuit. La prima vedere s-ar părea că cheltuielile de reparație vor fi nedeductibile, deoarece entitatea nu va achita nimic pentru locațiune. De fapt, aceste cheltuieli sunt indirect deductibile, în conformitate cu art.26(3) din Codul Fiscal, în care se menționează că „sunt considerate proprietate, pe care se calculează uzura, investițiile efectuate în mijloacele fixe, care fac obiectul unui contract de leasing operațional, locațiune, concesiune, arendă. Prin investiție se înțelege excedentul cheltuielilor ce țin de reparație, întreținere, îmbunătățire și altele asemenea, în privința mijloacelor fixe respective asupra cheltuielilor menționate, permise spre deducere în anul fiscal conform modului stabilit la art.27, alin.(9)”, adică acele cheltuieli care au depășit limita de 15% din suma anuală a locațiunii.

Astfel, în cazul descris toate cheltuielile de reparație vor fi indirect deductibile, prin includerea sumei lor în baza valorică a categoriei de proprietate, la care s-ar atribui obiectul primit în locațiune, și calcularea uzurii din suma totală a bazei valorice a categoriei. Însă, calcularea uzurii de la suma cheltuielilor de reparație a obiectului primit în locațiune se va întrerupe odată cu rezilierea contractului de locațiune. În acest caz baza valorică a categoriei în care au fost incluse cheltuielile de reparație se va diminua cu baza valorică ajustată a acestora.

Concomitent, întreprinderea are dreptul la trecerea în cont a sumei totale de TVA aferentă cheltuielilor de reparație în conformitate cu *art.102(1)* din *Codul Fiscal*, chiar dacă după o perioadă de timp contractul de locațiune va fi reziliat, respectiv o parte din cheltuielile de reparație nu vor fi recunoscute ca deductibile.

Totodată, subliniem că regulile ce țin de impozitul pe profit nu se extind și asupra TVA. Conform *art.102(1)* din *Codul Fiscal*, subiecților impozabili, înregistrați conform *art.112* și *112'* li se permite trecerea în cont a sumei TVA achitate sau care urmează a fi achitată furnizorilor plători ai T.V.A pe valorile materiale, serviciile procurate, pentru efectuarea livrărilor impozabile în procesul desfășurării activității de întreprinzător. Totodată, „*activitatea de întreprinzător*”, în corespundere cu noțiunea dată în *art.5(16)* din *Codul Fiscal*, este „*orice activitate conform legislației, cu excepția muncii efectuate în baza contractului (acordului) de muncă, desfășurată de către o persoană, având drept scop obținerea venitului, sau, în urma desfășurării căreia, indiferent de scopul activității, se obține venit*”.

Fraza „în procesul desfășurării activității de întreprinzător” nu trebuie percepută ca o legătură directă dintre regulile de aplicare a TVA și regulile de aplicare a impozitului pe profit, ceea ce deseori se face în practică. În acest sens, pentru trecerea în cont a sumei TVA este de ajuns ca procurarea să fie efectuată în procesul desfășurării activității de întreprinzător, deci în scopul de a obține venit în viitor (direct sau indirect), și nu este necesar de respectat toate limitările aferente deductibilității cheltuielilor specifice calculării impozitului pe profit, cum ar fi limita cheltuielilor de reparație, limita cheltuielilor de delegație, de reprezentanță. Regulile trecerii în cont a TVA sunt descrise în *Titlul III* al *Codului Fiscal*, aparte de regulile calculării impozitului pe profit.

Criza economică mondială a pus noi semne de întrebare și a înaintat noi provocări pentru dezvoltarea afacerii. Entitățile economice – producătorii de bunuri și servicii, care sunt și plători de impozite, au sarcina de a răspunde noilor provocări. Astfel, entitățile sunt în condiții de risc permanent, care provoacă și noi cheltuieli. De aceea, organele fiscale trebuie să analizeze și să revadă viziunea sa asupra unor cheltuieli. Numai astfel pot fi stabilite relații și o atmosferă de încredere între stat și contribuabil.

Consideram oportun de a introduce completări la *art.24*, alin. (1) al *Codului Fiscal* cu următorul conținut „*Contribuabilul de sine stătător în politica de contabilitate va stabili în mod individual, care din cheltuieli sunt ordinare, necesare și efectuate în cadrul activității de întreprinzător în baza propriilor înțelegeri și tendințe de organizare a activității de întreprinzător și nicio parte terță nu are dreptul să decidă în locul contribuabilului caracterul ordinar, necesitatea și caracterul de antreprenoriat a cheltuielilor suportate.*” Modificarea și concretizarea acestui articol este oportună pentru a asigura dezvoltarea afacerilor.

Astăzi nu avem un mecanism viabil, care ar asigura preluarea practicii internaționale aferent deductibilității cheltuielilor în activitatea de antreprenoriat, reieșind din tendințele de dezvoltare a unei afaceri. Din practica internațională menționăm că legislația fiscală a unor țări poate fi mai lejeră privind acceptarea cheltuielilor entităților spre deducere (Marea Britanie), în alte țări lista cheltuielilor limitate spre deducere este mai mare (Italia). Dar în toate cazurile aceste restricții fiscale sunt strict stipulate în lege și nu se lasă la discreția organului fiscal să determine deductibilitatea unor cheltuieli.

Unele dintre cheltuielile enumerate mai sus au devenit pentru multe întreprinderi ordinare și necesare. Oportunitatea acestor cheltuieli reiese și din necesitatea entităților de a activa și a rezista în condițiile grele ale crizei economice și concurență de piață. Cu părere de rău, cheltuielile suportate, legate de dezvoltarea afacerii sale, creează bariere și limitări neargumentate, de multe ori lipsite de logică.

Așadar, concluzionăm că problema cea mai mare, cu care se confruntă entitățile economice în desfășurarea unei activități de întreprinzător, este legislația fiscală imperfectă, care lasă loc de interpretări. E timpul ca anume contribuabilul să fie în drept să decidă liber necesitatea cheltuielilor suportate în activitatea sa și să nu fie pus la fiecare pas în situația să justifice necesitatea suportării unor cheltuieli.

#### **Bibliografie:**

1. Codul fiscal, nr.1163-XIII din 24 aprilie 1997. In: Contabilitate și audit, 2012. nr.1.
2. Legea Contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007, nr. 90-93.
3. Legea cooperăției de consum Nr. 1252-XIV din 28.09.2000. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova 2000. nr. 154-156.
4. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi Nr. 845-XII din 03.01.1992. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1992, nr. 39-42.

**Recenzenți:** T. Tuhari, dr.hab., prof. univ.  
I.Maleca, dr., conf. univ.



## ECO-ECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN ROMANIA

*Andreia-Simona Melnic, Ph.D., associate professor*

*Violeta Urban, Ph.D., assistant lecturer*

*George Bacovia University in Bacau, Romania*

*Although lately, economic approaches include the natural environment as an integral part of economic system and it uses various planning techniques and strategies for the protection and preservation, however negative effects on the environment requires a new conception of economic development. This new approach called “sustainable development” or “sustainability” become a paradigm of the 21st century and includes all forms of development, being involved a wide range of organizations and individuals interested in environmental policy, with efforts at all levels.*

*Sustainable development it is a concept which has become increasingly used in the last period, capturing people’s attention and interest; it is a process which involves environmental protection, support a less destructive industrialization and economic development without taking the resources which should also benefit future generations.*

*The sustainable development approach is not a simple approach to environmental protection. Contrary, the sustainable development represent a new concept of economic growth, one who makes moderation and equity, without destroying nature and without compromising the ability to support the future generations.*

**Keywords:** *eco-economy, sustainability, development.*

### **1. Dezvoltarea durabilă - o soluție pentru un viitor durabil**

Conflictul care apare în zilele noastre între societatea umană și mediul ambiant, reflectat prin agresarea naturii de către om, își are originea în deficiențele propriilor mecanisme de funcționare ale societății, în stările conflictuale pe care aceasta le cunoaște, în disputele dintre oameni. Conviețuirea armonioasă a omului cu natura presupune, de fapt, conviețuirea armonioasă dintre oameni, prin promovarea unui model de dezvoltare socială, bazat pe solidaritate umană, la micro și macro-scară atât la nivel național, cât și la nivel planetar [Iliescu, Ion, 2006, p.28].

Dezvoltarea durabilă este un concept născut dintr-o realitate ușor de observat: dezvoltarea economică și demografică actuală deosebit de accelerată. Dacă ea continuă în același ritm și se extinde la întreaga planetă, fără a fi însoțită de măsuri drastice de protecție a mediului și de



economisire a resurselor, atunci, într-un viitor destul de apropiat, Pământul va deveni nelocuibil [Burcu, Aurelian, Burcu, Alexandru, 2005, p.118].

Dintre interpretările date conceptului de dezvoltare durabilă semnificativă este și cea prezentă în Raportul Comisiei Mondiale pentru Mediu și Dezvoltare (CMED), cunoscut și sub denumirea de „Raportul Brundtland”. Apărut în 1987, raportul, care are titlul „Viitorul nostru comun”, definește dezvoltarea durabilă ca fiind acel mod de evoluție, în care exploatarea resurselor, direcționarea investițiilor, orientarea tehnologică și schimbările instituționale au în vedere atât nevoile prezente, cât și pe cele ale generațiilor viitoare [Holden, Andrew, 2000, p. 165]. Problemele fundamentale sunt legate de utilizarea resurselor epuizabile, de protecția și conservarea mediului, de eradicarea sărăciei (nu numai ca un obiectiv etic, dar și ca o metod- cheie de ameliorare a presiunii asupra mediului, deoarece sărăcia este o cauză majoră a distrugerii acestuia), dezvoltarea comunităților locale și echitatea șanselor între generații.

Dezvoltarea durabilă înseamnă în plan material menținerea posibilităților și condițiilor de viață pentru generațiile care vor urma, în special a resurselor naturale regenerabile, cel puțin la nivelul celor existente pentru generația actuală, precum și redresarea factorilor de mediu afectați de poluare. În plan spiritual, dezvoltarea durabilă înseamnă mult mai mult și anume conservarea moștenirii faptelor de cultură, realizate de cei din trecut și de cei de azi și dezvoltarea capacității de creație în viitor, a elitei celor care ne urmează [*Strategia protecției mediului*, MAPPM, 1996].

Cerințele minime pentru realizarea unei dezvoltări durabile sunt următoarele:

- redimensionarea creșterii economice, având în vedere o distribuție mai echilibrată a resurselor și accentuarea laturilor calitative ale producției;
- eliminarea sărăciei, care se poate realiza prin satisfacerea nevoilor esențiale pentru asigurarea unui loc de muncă, hrană, energie, apă și sănătate;
- reducerea creșterii demografice necontrolate;
- conservarea resurselor naturale, întreținerea diversității ecosistemelor, supravegherea impactului dezvoltării economice asupra mediului;
- reorientarea tehnologiei și punerea sub control a resurselor acesteia;
- unificarea pe plan mondial a deciziilor privind mediul și economia. [Cămășoiu, Camelia (coordonator), 1994, p. 68]

Pentru realizarea acestor cerințe minime sunt necesare strategii care să pornească de la necesitatea protecției mediului, protecție care trebuie să stea la baza dezvoltării viitoare a societății.

Dezvoltarea durabilă vizează un bun echilibru între obiectivele sociale, economice și ecologice. În domeniul social, obiectivul principal este eliminarea sărăciei prin reducerea ponderii persoanelor care se alimentează cu mai puțin de un dolar pe zi. În domeniul economic, obiectivul principal este schimbarea modelelor de producție și consum non-durabile, iar în domeniul ecologic – gestionarea durabilă a resurselor naturale.

Eco-economia avantajează investițiile în următoarele domenii: ferme piscicole, fabricarea bicicletelor, ferme eoliene, fabricarea turbinelor eoliene, producere de hidrogen, fabricare de celule de combustie, fabricare de celule solare, plantarea arborilor, în detrimentul altor domenii, cum ar fi:

extracția cărbunelui, extracția țițeiului, centralele termonucleare, defrișarea suprafețelor forestiere, fabricarea produselor de unică folosință, fabricarea automobilelor.

„Durabilitatea se referă la capacitatea unei societăți, ecosistem sau orice asemenea sistem existent, de a funcționa continuu într-un viitor nedefinit, fără a ajunge la epuizarea resurselor cheie” [Ghilman, Robert, citat de Bran Florina, Marin Dinu, Simon Tamara, 1998, p. 26].

Creșterea economică și dezvoltarea antrenează inevitabil modificări în ecosisteme și, de aceea, politica economică de dezvoltare va trebui să fie concepută astfel ca să nu aducă prejudicii mediului natural și factorului uman, nici acum și nici în viitor.

Pentru ca dezvoltarea durabilă să poată fi implementată, ea va trebui să răspundă nevoilor și aspirațiilor oamenilor, respectând în același timp limitele ecologice ale planetei, iar singura cale viabilă pentru a realiza acest lucru o reprezintă *integrarea economică a mediului*.

Interacțiunile ce au loc între economie și mediu au un caracter de feedback: modul de utilizare a resurselor naturale are profunde implicații asupra economiei, economia, la rândul ei, afectează durabilitatea societății și a mediului înconjurător.

Creșterea economică și poluarea nu trebuie opuse mediului, ci adaptate legilor naturii. Creșterea economică este eficientă atunci când se atinge un optim economic, social și ecologic. Aceasta presupune maximizarea atragerii și utilizării eficiente a principalelor resurse ale societății.

Concepțiile apărute, care au la bază dezvoltarea durabilă, pornesc de la o reconsiderare a poziției omului în cadrul sistemului economic al economiei de piață, dar și în spațiul social, spiritual și al valorilor umane. De asemenea, se impune o utilizare rațională a resurselor pentru a se obține un volum mai mare de utilități din aceeași cantitate de materii prime. Sunt necesare adoptarea unor tehnologii nepoluante și combaterea degradării mediului.

Toate aceste concepții duc la apariția unui nou mediu înconjurător, format dintr-o parte naturală, o parte amenajată și o parte artificială. În acest mediu, rolul economiei, al industriei, de orice fel ar fi ea, încetează să mai fie doar unul de furnizare de produse și servicii, ea fiind implicată și în asigurarea unui ambient corespunzător, estetic și nepoluant [Camarda, Adina, 2008, p.47].

Semnificația de bază a durabilității este capacitatea de „*continuare în viitor pe un orizont de timp nedefinit*” [Angelescu, Coralia și colaboratori, 2003, p. 68].

Din punct de vedere uman, durabilitatea presupune un mod de viață, care să asigure continuitatea vieții pe pământ pe un termen nelimitat. Modul de viață presupune o sumă de principii, reguli, comportamente, atitudini, dimensiuni etice, economice, social-culturale și ecologice.

De multe ori se pune sub semnul întrebării capacitatea omenirii de a ajunge la o astfel de soluție în ceea ce privește realizarea unei *societăți durabile*, care să poată continua la nesfârșit. S-a constatat în repetate rânduri că dezvoltarea din prezent nu este adecvată, deoarece ea conduce la o rapidă deteriorare a condițiilor durabilității. De aceea, există diverse opinii conform cărora o societate durabilă nu poate fi atinsă fără schimbări majore în modul de gândire al oamenilor (a atitudinilor și comportamentelor acestora), în sistemul valorilor etice, a conceptelor morale și a credințelor religioase.

## 2. Dezvoltare durabilă și mediul ambiant

Dezvoltarea durabilă este privită ca o adaptare a societății și a economiei la marile probleme, cu care omenirea se confruntă în prezent: schimbările climatice, criza de apă, seceta, deșertificarea, epuizarea unor resurse, deșeurile, pierderea biodiversității, creșterea populației, sărăcia, migrația etc. Pentru preîntâmpinarea, contracararea și eliminarea repercusiunilor acestora și pentru asigurarea dezvoltării economice, progresului social și dezvoltării umane sunt necesare inițierea și susținerea unor acțiuni concrete, sintetizate în obiective specifice și măsurabile, ce fac obiectul strategiilor naționale pentru dezvoltare durabilă.

Pentru ca societatea să se poată adapta, au fost elaborate strategii naționale, cu obiective ce se vor concretiza în acțiuni, ce vor rezolva în viitor problemele cu care societatea noastră se confruntă în prezent. Strategia de realizare a unei dezvoltări durabile are ca problemă centrală existența colectivității umane atât în plan temporal, cât și spațial, precum și realizarea unui sistem coerent, care să suporte costurile generate de dezvoltarea economico-socială, de prevenire a poluării și de înlăturare a efectelor negative ale acesteia.

Din anul 2008, România are o nouă Strategie Națională pentru dezvoltare durabilă, elementul definitoriu al acesteia fiind racordarea deplină a țării noastre la o nouă filozofie a dezvoltării, proprie Uniunii Europene și larg împărtășită pe plan mondial, cea a dezvoltării durabile [[http://www.mmediu.ro/vechi/dezvoltare\\_durabila/snidd.htm](http://www.mmediu.ro/vechi/dezvoltare_durabila/snidd.htm)]. În elaborarea strategiei s-a pornit de la constatarea că, la sfârșitul primului deceniu al secolului al XXI-lea, România are de recuperat decalaje mari față de celelalte state membre ale Uniunii Europene, simultan cu însușirea și transpunerea în practică a principiilor și practicilor dezvoltării durabile în contextul globalizării. Cu toate progresele realizate în ultimii ani, este o realitate că România are încă o economie bazată pe consumul intensiv de resurse, o societate și o administrație aflate încă în căutarea unei viziuni unitare și un capital natural, afectat de riscul unor deteriorări ce pot deveni ireversibile.

Strategia propune o viziune a dezvoltării României în perspectiva următoarelor două decenii:

- **Orizont 2013:** Încorporarea organică a principiilor și practicilor dezvoltării durabile în ansamblul programelor și politicilor publice ale României;
- **Orizont 2020:** Atingerea nivelului mediu actual al țărilor Uniunii Europene la principalii indicatori ai dezvoltării durabile;
- **Orizont 2030:** Apropierea semnificativă a României de nivelul mediu din acel an al țărilor UE.

Îndeplinirea acestor obiective strategice va asigura, pe termen mediu și lung, o creștere economică ridicată și, în consecință, o reducere substanțială a decalajelor economico-sociale dintre România și celelalte state-membre ale UE. Se creează astfel premisele ca produsul intern brut pe cap de locuitor<sup>1</sup> al României să depășească în anul 2013 media UE din acel moment, să se apropie de media UE în anul 2020 și să fie ușor superior nivelului mediu european, în anul 2030.

<sup>1</sup> PIB/locuitor este indicatorul sintetic prin care se măsoară procesul de convergență reală

Pentru a obține o dezvoltare durabilă, protecția mediului trebuie să devină parte integrantă a procesului de dezvoltare. Protecția mediului înconjurător nu mai este considerată drept un domeniu rezervat exclusiv guvernului și comunității, ci mai degrabă o responsabilitate comună a mai multor grupuri de interese: companii, instituții financiare, manageri, creditori, contractori, consumatori, precum și marele public.

Asigurarea unei calități corespunzătoare a mediului, protejarea lui – ca necesitate a supraviețuirii și progresului – reprezintă o problemă de interes major și certă actualitate pentru evoluția socială. În acest sens, se impune păstrarea calității mediului, diminuarea efectelor negative ale activității umane cu implicații asupra acestuia.

Și în România problemele de protecție a mediului se pun cu acuitate, în special ca urmare a poluării locale intense, a factorilor de mediu de către industrie și agricultură sau de către centrele populate, precum și a existenței unei poluări transfrontaliere, care au condus în unele zone la dereglarea ecosistemelor și la înrăutățirea condițiilor de viață ale oamenilor. Fără ocrotirea mediului nu se poate asigura dezvoltarea durabilă. Strategia protecției mediului se regăsește, prin urmare, prin coordonatele sale esențiale, în Strategia națională pentru dezvoltare durabilă a României.

### **3. Impactul problemelor și reglementărilor de mediu asupra managementului organizațiilor**

Obiectivele prioritare ale managementului de mediu sunt reprezentate de echilibrarea rezultatelor economice cu cele din domeniul protecției mediului, de asigurarea siguranței în funcționare și de orientarea către eliminarea cauzelor poluării. Aceste obiective sunt avute în vedere și de către SC Amurco SRL din Bacău, unul din marii producători de îngrășăminte chimice ai României.

Activitățile economice de orice natură au un anumit impact asupra mediului. Nici SC Amurco SRL Bacău nu face excepție de la această regulă, din activitățile desfășurate în cadrul platformei rezultând emisii în aer, apă și sol, ce afectează mediul natural. Substanța cu potențialul cel mai toxic și care prezintă un posibil risc în declanșarea unui accident major este amoniacul. Posibile surse de risc, fiecare cu potențial diferit de emisie, sunt următoarele: instalația de sinteză a ureei, instalația de sinteză a amoniacului, stația de comprimare a amoniacului aferentă rezervorului.

Politica de mediu a societății are în vedere următoarele:

- monitorizarea și ținerea sub control a poluanților rezultați din activitatea societății;
- diminuarea impactului asupra mediului, generat de activitatea societății;
- respectarea prevederilor legale și a altor cerințe aplicabile în domeniul de activitate al firmei;
- conștientizarea, educarea și instruirea angajaților pentru crearea culturii organizaționale de mediu.

Cercetarea efectuată are în vedere determinarea gradului de cunoaștere și monitorizare a aspectelor de mediu. Ca instrument de culegere a informațiilor a fost utilizat chestionarul. Chestionarul a fost aplicat unui eșantion de 95 de persoane, alese aleatoriu din cei 759 de angajați

ai societății. Din cele 95 de persoane alese, doar 80 au fost de acord cu completarea chestionarului. 52,5% dintre respondenți sunt femei și 47,5% sunt bărbați. În ceea ce privește distribuția pe grupe de vârstă, aceasta se prezintă astfel:

- între 26 și 35 de ani – 25%;
- între 36 și 45 de ani – 23,75%;
- între 46 și 55 de ani -26,25%;
- între 56 și 65 de ani – 25%.

Chestionarul cuprinde 15 itemi și este prezentat în continuare:

## CHESTIONAR

În scopul realizării unor cercetări privind gradul de cunoaștere și monitorizare a aspectelor de mediu în organizația dumneavoastră, vă rugăm să acceptați să răspundeți la următorul chestionar.

Vă invităm să marcați cu "X", la fiecare item, varianta/variantele care se apropie, în opinia dumneavoastră, cel mai mult de problematica studiată.

Vă mulțumim pentru timpul acordat.

1. Sunteți la curent cu legislația de mediu privind protecția mediului, pe care ar trebui să o respecte organizația dumneavoastră?

- Nu sunt la curent cu faptul că există legislație cu privire la protecția mediului;
- Sunt la curent cu faptul că există legislație cu privire la protecția mediului, dar nu îi cunosc prevederile;
- Sunt la curent cu legislația privind protecția mediului, care se aplică activității organizației;
- Activez în concordanță cu legislația de mediu privitoare la natura activității organizației;
- Consemnez acțiuni, activități și măsuri care demonstrează conformitatea organizației cu legislația de mediu.

2. Sunteți la curent cu următoarele standarde de mediu?

- Standardul ISO 14001;
- EMAS - Schema Comunitară de Eco-Management și Audit;
- Certificarea pe mediu a produsului (Ecolabel);
- Politica integrată de produs.

3. Organizația dumneavoastră deține toate autorizațiile de mediu necesare funcționării?

- Activitatea organizației nu impune obținerea de autorizații;
- Organizația nu deține toate autorizațiile necesare;
- Organizația deține toate autorizațiile necesare și acestea sunt reînnoite periodic.

4. Organizația dumneavoastră monitorizează și administrează riscurile și problemele legate de mediu?

- Nu sunt la curent cu riscurile de mediu, pe care le creează activitatea desfășurată în organizație;

Activitatea desfășurată nu creează nici un risc de mediu, care să necesite monitorizare și control;

Activitatea creează riscuri de mediu, dar acestea nu sunt monitorizate sau controlate;

Activitatea creează riscuri de mediu, acestea fiind monitorizate și controlate.

5. Organizația dumneavoastră acționează în sensul reducerii impactului asupra mediului prin:

Economisirea energiei;

Reducerea și reciclarea deșeurilor;

Prevenirea poluării (emisiilor în apă și aer, înlăturarea deșeurilor, zgomotului);

Protecția mediului natural;

Organizația nu este interesată de protecția mediului.

6. În cadrul organizației dumneavoastră există cel puțin o persoană responsabilă cu managementul mediului?

Da;

Nu;

Dacă da, în cadrul cărui departament?

7. Organizația dumneavoastră economisește bani:

Reciclând;

Reducând consumul de energie;

Reducând consumul de apă;

Prevenind poluarea;

Compania nu folosește nici o metodă de economisire;

Altele: .....

8. Organizația dumneavoastră beneficiază de certificare pentru sistemul de management al mediului (ISO 14001)?

Da, organizația este certificată pe sistemul de management al mediului;

Nu, organizația nu este certificată pe sistemul de management al mediului;

Nu știu.

9. Organizația dumneavoastră este implicată în:

Campanii de educare a elevilor, studenților privind protecția mediului;

Campanii pentru angajați și stakeholders (persoane interesate) de educare și conștientizare privind protecția mediului;

Proiecte comune pe teme de mediu;

Cercetare comună pe teme de mediu;

Campanii pentru publicul larg de educare și conștientizare privind protecția mediului;

Nu știu.

10. Cât de importante sunt următoarele elemente pentru organizația dumneavoastră?:

	<b>Foarte important</b>	<b>Important</b>	<b>Mai puțin important</b>	<b>Deloc important</b>
Firma reciclează				
Angajații sunt conștienți de importanța problemelor de mediu				
Mediul înseamnă mai mult decât o problemă de marketing				

11. Aveți probleme legate de poluarea apelor, a solului și a atmosferei?

- Da;
- Nu;
- Nu știu.

12. Știți cum sunt monitorizate și/sau controlate activitățile care generează poluare fonică?

- Nu este cazul activităților organizației noastre;
- Da;
- Nu.

13. În cadrul activității dumneavoastră, cum este administrată eliminarea deșeurilor, surplusurilor, materialelor contaminate sau deteriorate?

- În urma activității noastre nu se produc deșeuri, surplusuri, materiale contaminate sau deteriorate;
- Urmăm indicațiile proprietarului clădirii, contractorilor sau clienților;
- Tratăm aceste probleme pe măsură ce apar;
- Avem linii directe trasate pentru personal;
- Personalul este instruit în conformitate cu cerințele și activitatea este monitorizată corespunzător.

14. Personalul organizației dumneavoastră este instruit în politicile și procedurile de lucru privind managementul de mediu?

- Activitatea desfășurată în organizație nu are politici și proceduri de lucru formale privind managementul de mediu;
- Nu este necesar ca personalul să fie instruit în managementul de mediu;
- Personalul are instruirea necesară;
- Personalul a beneficiat de instruire și sunt păstrate consemnări privind competențele acestuia în procedurile de lucru ale managementul de mediu.



15. Ați fost informați de planul de acțiune pentru prevenirea poluării mediului?

Da;

Nu.

Pentru o mai bună prelucrare a datelor vă rugăm să completați și următorul set de date:

Vârsta	26-35 de ani	36-45 de ani	46-55 de ani	56-65 de ani
Sexul	Feminin		Masculin	
Nivelul de instruire	Studii gimnaziale	Studii liceale	Studii postliceale	Studii superioare

Prin aplicarea acestui chestionar s-au obținut următoarele informații:

1. 12,5% din cei 80 de respondenți au răspuns că nu sunt la curent cu faptul că există legislație de mediu, 65% sunt la curent cu faptul că există legislație cu privire la protecția mediului, dar nu îi cunosc prevederile, 16,25% sunt la curent cu legislația privind protecția mediului, care se aplică activității organizației și 6,25% activează în concordanță cu legislația de mediu privitoare la natura activității organizației;
2. Rezultatele chestionarului demonstrează că 81,25% dintre cei chestionați au răspuns că au auzit doar de standardul ISO 14001, 12,5% nu au auzit de nici unul dintre aceste standarde, iar 6,25% au auzit de ISO 14001 și Ecolabel.
3. 60% dintre respondenți sunt convinși că organizația nu deține toate autorizațiile necesare, 31,25% că organizația deține toate autorizațiile necesare și acestea sunt reînnoite periodic și doar 8,75% că activitatea organizației nu impune obținerea de autorizații. Acest răspuns a fost determinat și de numeroasele apariții a numelui societății pe posturile de televiziune locale și în presa locală, legate de dificultatea reînnoirii acordului de mediu ca urmare a depășirii repetate a nivelului permis de amoniac în aer;
4. Prin răspunsurile la itemul 4, 2,5% dintre respondenți consideră că activitatea desfășurată nu creează nici un risc de mediu care să necesite monitorizare și control, 11,25% nu sunt la curent cu riscurile de mediu pe care le creează activitatea desfășurată în organizație, 52,5% consideră că activitatea creează riscuri de mediu, dar acestea nu sunt monitorizate sau controlate, iar 33,75% că activitatea creează riscuri de mediu, acestea fiind monitorizate și controlate;
5. 8,75% dintre cei chestionați au răspuns că organizația nu este interesată de protecția mediului, 56,25% cred că ea este implicată în prevenirea poluării, 26,26% în economisirea energiei și reducerea deșeurilor și 7% în protecția mediului;
6. 86,25% dintre respondenți au răspuns că există persoane responsabile cu mediul, dar nu știu în cadrul cărui departament, 11,25% că nu există și doar 2,5% știu că persoanele responsabile cu managementul mediului activează în cadrul departamentului tehnic;
7. Dacă sunt avute în vedere modalitățile de economisire utilizate la nivelul organizației, 77,5% dintre respondenți au în vedere reciclarea, reducerea consumului de energie și de apă, 20% prevenirea poluării și doar 2,5% consideră că nu se folosesc metode de economisire;

8. 76,25% dintre cei chestionați spun că organizația este certificată pe sistemul de management al mediului, 15% că nu este certificată, iar 8,75% nu știu dacă este certificată sau nu;
9. 73,75% din cei chestionați consideră că organizația este implicată în campanii pentru angajați și stakeholders de educare și conștientizare privind protecția mediului, 22,5% dintre aceștia afirmă că ea este implicată în proiecte comune pe teme de mediu și 3,75% nu au cunoștință de aceste elemente;
10. Chestionarul arată că 56,25% dintre respondenți consideră foarte importantă implicarea organizației în activități de reciclare, 37,5% importantă și 6,25% mai puțin importantă; 77,5% dintre respondenți consideră că este foarte important ca angajații să fie conștienți de importanța problemelor de mediu, 17,5% consideră că este important, iar 5% că este mai puțin important; 57% din respondenți au răspuns că este important ca mediul să fie mai mult decât o problemă de marketing, 18,75% că este mai puțin important și 23,75% că este deloc important. O posibilă explicație a acestor răspunsuri poate fi o mai redusă cunoaștere a conceptului de marketing;
11. 86,25% dintre cei chestionați afirmă că la nivelul organizației sunt probleme legate de poluarea apelor, a solului și a atmosferei, 6,25% că nu, iar 7,5% nu cunosc acest lucru;
12. 77,5% dintre respondenți declară că, în fond, cunosc cum sunt monitorizate și controlate activitățile care generează poluare fonică, 17,5% că nu au cunoștință de acest lucru și 5% afirmă că la nivelul organizației nu sunt activități care generează zgomote;
13. Cercetarea a mai demonstrat că doar 5% dintre cei chestionați consideră că activitățile desfășurate la Amurco SRL nu produc deșeuri, surplusuri, materiale contaminate sau deteriorate, 26,25% afirmă că aceste probleme sunt tratate pe măsură ce apar, 45% că există linii directoare trasate pentru personal și 23,75% că personalul este instruit în conformitate cu cerințele și activitatea este monitorizată corespunzător;
14. În legătură cu instruirea personalului privind politicile și procedurile de lucru privind managementul de mediu, 70% dintre cei chestionați declară că personalul are instruirea necesară, 22,5% că personalul a beneficiat de instruire și sunt păstrate consemnări privind competențele acestuia în procedurile de lucru ale managementului de mediu, 5% că nu este necesar ca personalul să fie instruit în managementul de mediu și 2,5% că nu există politici și proceduri de lucru formale privind managementul de mediu;
15. 95% dintre respondenți au răspuns că au fost informați de existența planului de acțiune pentru promovarea poluării mediului, iar 5% că nu au cunoștință de acest plan.

Din analiza datelor culese se constată cunoașterea și aplicarea relativ medie a standardelor ISO 14001. De asemenea, ea pune în evidență și preocuparea societății pentru aplicarea măsurilor politicii de mediu.

Societatea are implementat și certificat Sistemul integrat de management calitate-mediu-sanatate, în baza standardelor ISO 9001/2000, ISO 14001/2005 și ISO 18001/2008, iar auditul de supraveghere se realizează anual.

Pentru înlăturarea disconfortului populației, produs în condiții atmosferice nefavorabile, prin emisii de amoniac rezultate de la fabrica de uree, societatea a realizat un plan de reabilitare cu măsuri concrete de reducere a emisiilor instalației de uree. Societatea a efectuat și o revizie generală la tancul de amoniac, obiectiv de accident major în caz de calamitate naturală.

Deși industria chimică trece printr-o perioadă de regres, conducerea societății a aplicat o strategie de piață prin extinderea investițiilor și reducerea costurilor de producție, incluzând și construirea unei centrale de cogenerare, care să asigure atât energie electrică pentru consumul propriu, cât și valorificarea surplusului de energie.

## Concluzii

Recunoașterea dependenței creșterii economice, a dezvoltării și a bunăstării oamenilor, de resursele naturale, pe care se sprijină toate sistemele vii, s-a concretizat în elaborarea conceptului de „dezvoltare durabilă” sau „sustenabilitate”, concept ecologic cu consecințe dintre cele mai importante pentru evoluția economiei mondiale. În ultimele decenii a fost scoasă în evidență necesitatea reorientării strategiilor dezvoltării pentru asigurarea stabilității și echilibrului ecologic la scară globală.

Deteriorarea mediului ambiant, dezechilibrul ecologic sunt mai degrabă efectul anumitor modele neraționale de creștere economică decât consecințe ale progresului și dezvoltării. De aceea, este necesară implementarea unui model de creștere, care să genereze moderație și echitate, fără a distruge natura și fără a compromite viitorul urmașilor.

Procesele social-economice negative și pozitive pentru mediu sunt luate în considerare de către oameni în mai multe moduri: găsirea și folosirea de noi tipuri de energie, gospodărirea cu grijă a celor existente, evitarea oricărui fenomen de poluare a mediului natural, de degradare a factorilor de mediu. Fundamentul dezvoltării durabile este un nou mod de producție, bazat pe așa-numitele tehnologii “moi” – biotehnologiile- și restrângerea, până la eliminare, a celor “tari” (mecanizate, chimizate), a căror folosință a poluat puternic anumite zone geografice.

SC Amurco SRL reprezintă unul dintre cei mai mari poluatori ai județului Bacău. Rezultatele chestionarului aplicat salariaților societății demonstrează efortul depus de organizație pe linia conștientizării personalului privind necesitatea protejării mediului și pe linia monitorizării aspectelor de mediu.

## Bibliografie:

1. Angelescu, Coralia și colab., *Economie*, Ediția. a II-a, Editura Economică, București, 2003.
2. Bran, Florina, Marin, Dinu, Simon, Tamara, *Economia turismului și mediului înconjurător*, Editura Economică, București, 1998.
3. Burcu, Aurelian, Burcu, Alexandru, *Educația ecologică, dezvoltarea durabilă și calitatea vieții*, Editura Mega, Cluj-Napoca, 2005.

4. Camarda, Adina, *Strategii de dezvoltare durabilă a turismului în Țara Bârsei*, Editura Uranus, București, 2008.
5. Cămășoiu, Camelia (coordonator), *Economia și sfidarea naturii*, Editura Economică, București, 1994.
6. Duguleană, C, *Creșterea și dezvoltarea economică*, Editura Alma Mater, Sibiu, 2002.
7. Flavin, Christopher, French, Hilary, Gardner, Gary, Annan, Kofi A, Iliescu, Ion, *Raportul Institutului Worldwatch asupra progreselor către o societate durabilă, Starea lumii 2002*, vol. 8, 2002.
8. Holden, Andrew, *Environment and Tourism*, Routledge, London, 2008.
9. Iliescu, Ion, *Pentru dezvoltare durabilă*, Editura Semne, București, 2006.
10. Nistorescu, Puiu, *Indestructibila relație turism - dezvoltare durabilă*, Revista de turism, nr. 4, 2007.
11. \*\*\* *Strategia protecției mediului*, MAPP, Editura R.A.M.O., București, 1996.
12. [http://www.infoemas.ro/download/Chestionar\\_EMAS.pdf](http://www.infoemas.ro/download/Chestionar_EMAS.pdf), accesat la 15 decembrie 2011.
13. [www.amurco.ro](http://www.amurco.ro), accesat în martie 2012.
14. [http://www.mmediu.ro/vechi/dezvoltare\\_durabila/sndd.htm](http://www.mmediu.ro/vechi/dezvoltare_durabila/sndd.htm), accesat la 15 februarie 2012.

## PROCESE INOVAȚIONALE, TENDINȚE ȘI PROBLEME

*Natalia Palii, dr., conf.univ (ASEM)*

*Given the conditions of the market economies, the innovations became an important factor in the revival and the growth of the economy at the macro,micro and mezo-economic levels. While examining this opinions we can conclude that the innovations are very important for the socio-economical development at every level that will stimulate the competition, competitiveness and the economical growth.*

**Key words:** *innovation, innovative process, competition, competitiveness, economic growth.*

În condițiile economiei de piață inovațiile au devenit un factor important, care contribuie la relansarea și creșterea economică la nivel macroeconomic, microeconomic și mezo-economic.

Printre primele cercetări ce abordează problema inovațiilor pentru economie se înscriu și investigațiile savantului I.Sumpeter de la începutul sec. al XIX-lea. În lucrările acestui savant au fost făcute o serie de precizări referitoare la inovațiile cu caracter tehnologic, economic și organizațional. H.Barnet consideră că inovații pot fi „orice idee, activitate sau rezultat material, care este calitativ nou față de cele existente”<sup>1</sup>. Savantul american K.Knight formulează o altă definiție a inovației, considerând că „inovația-este implementarea unor lucruri sau activități noi față de instituție sau mediu”<sup>2</sup>. Un alt savant, care a stat la baza elaborării teoriilor inovaționale, E.Mansfield menționează „Invenția, aplicată pentru prima dată, se numește inovare”<sup>3</sup>.

În cercetările fundamentale cu privire la teoria inovațiilor J.Heiks, J.Robinson, J.Mid și alții au atenționat în mod deosebit la „clasificarea inovațiilor pe bază de dependență față de eficiența funcționării factorilor de producție. În acest context, au fost utilizate inovații pentru economia muncii, economia capitalului și neutre. Inovații se consideră și modificările tehnologice în procesul de producție, care duc la micșorarea cheltuielilor de producție”<sup>4</sup>.

Savanții J.Barclay și Z.Dann au propus o clasificare a inovațiilor în dependență de obiectul inovării, evidențiind patru grupe importante:

- prima grupă ține de modificarea produsului final și a serviciilor prestate;
- a doua grupă ține de elaborarea și perfecționarea proceselor tehnologice și utilajului, instrumentelor și materialelor existente;
- a treia grupă ține de un întreg complex de inovații structural-organizaționale, de utilizarea noilor metode și mijloace de gestiune;

- a patra grupă ține de inovațiile în politica de cadre, relațiile social-psihologice, stimularea morală și materială, ameliorarea climatului în colective etc.<sup>5</sup>.

Examinând aceste opinii, putem concluziona că inovațiile sunt foarte importante pentru dezvoltarea social-economică la toate nivelurile, fapt ce va stimula concurența, competitivitatea și creșterea economică.

Totodată, putem constata că procesul inovațional este elementul fundamental, care se manifestă prin activitatea inovațională a agentului economic, fiind orientat spre elaborarea și realizarea cercetărilor în vederea obținerii de produse noi din punct de vedere tehnologic. Procesul inovațional cuprinde mai multe componente, printre care putem menționa: inițierea inovației, examinarea pieței privind necesitatea elaborării inovației, elaborarea produsului inovațional, calculul eficienței elaborării acestui produs și diseminarea lui.

Un rol important în desfășurarea proceselor inovaționale revine factorilor ce-l influențează. Aceștia pot fi economici, legislativi, sociali și de management.

La factorii economici pot fi atribuiți: resursele financiare, baza tehnico-materială și necesitățile procesului de producție în vederea creșterii competitivității produselor și eficienței economice a produsului final.

Drept factori legislativi pot fi considerați actele legislative, care susțin sau nu procesul inovațional prin intermediul dotațiilor din partea statului, legislației fiscale etc.

La factorii sociali putem atribui un climat psihologic adecvat în cadrul colectivului, susținerea morală, asigurarea posibilității de autorealizare etc.

În calitate de factori de management putem menționa flexibilitatea și democratizarea structurii, autogestiunea, descentralizarea și autonomia în toate domeniile de activitate.

Influența factorilor nominalizați pot avea atât consecințe pozitive, cât și negative.

Din punct de vedere calitativ, procesele inovaționale au suferit mai multe schimbări, ce pot fi urmărite pe baza dinamicii indicatorilor, ce caracterizează activitatea agenților economici privind inovațiile. Iar în acest context putem menționa mai multe probleme colaterale:

- Practic, toate întreprinderile acordă plusvaloare procurării echipamentelor sau tehnologiilor și nu elaborării inovațiilor;
- inovațiile nu sunt o prioritate;
- cheltuielile pentru inovații sunt foarte mici.

De aici vom încerca să ne axăm pe niște soluții în vederea depășirii problemelor, ce vizează procesele inovaționale, menționând următoarele laturi importante întru majorarea interesului față de elaborarea și implementarea inovațiilor:

- este important ca procesul de producție să fie modernizat permanent, fapt ce va permite răscumpărarea mai rapidă a elaborărilor inovaționale;
- remunerarea prioritară a cercetărilor pentru inovații, fapt ce va stimula elaborarea acestora;
- instruirea cadrelor ce dețin competențe, aptitudini și manifestă interes pentru procesul inovațional;
- majorarea volumului de cheltuieli în inovații prin investiții permanente și prioritare;

- acordarea posibilității participării sectorului privat în finanțarea proceselor inovatoare;
- susținerea universităților și instituțiilor de cercetare în vederea elaborării și implementării inovațiilor;
- protejarea micului business în vederea finanțării din partea statului a unor inovații strategice importante;
- asigurarea investițiilor în procesele inovatoare din partea statului etc.

În cele din urmă putem menționa că, deși există probleme în procesul inovator, este foarte necesar să susținem acest domeniu de dezvoltare prin intermediul statului, prin intermediul elaborării actelor legislative, care ar oferi garanții și stimulente reale pentru investiții, fapt ce va stimula în mod esențial creșterea economică.

### **Bibliografie:**

1. Barnet H. Innovation: the Basis of Culture Change, N.Zork, 1953. p.8.
2. Knight K.A. Descriptive Model of the Intra-Firm Innovation Process/ A Journal of Business. 1967. Nr.4., p.478.
3. Mansfield E., Rapoport J., Shnee J., Wagner S., Hamburger M., Research and Innovation in the Modern Corporation. N.Zork. 1971. p.11.
4. Heiks J.R. The theory of Wages. L. 1932; Meade J.E. A Neo-Classical theory of Economic Growth. L. 1962; Mansfield E., Rapoport J., Shnee J., Wagner S., Hamburger M., Research and Innovation in the Modern Corporation. N.Zork.1971.
5. Barclaz J., Dann Z. Improving product development performance// Journal of general management. 2000. Voi. 26. Nr.1. p.37-46; Pettergrew A., Massini S., Numagami T. Innovation forms of organizing in Europe and Japan//European management journal. 2000. Voi. 18. Nr.3. p.259-263.
6. Teodor Leuca, „Inovație și tehnologie”, Universitatea din Oradia, Facultatea de Inginerie Electrică și Tehnologia Informației, 2008.
7. Balabanov I.T., „Innovationii management” – С. Пб.: Питер, 2001.



## SECȚIUNEA IV

### ÎNVĂȚĂMÎNTUL INTERDISCIPLINAR ȘI CERCETAREA ÎN SOCIETATEA CUNOAȘTERII

#### ORIENTAREA SPRE BENEFICIAR – GARANȚIE A CALITĂȚII ÎNVĂȚĂMÎNTULUI

*Simion Musteață, dr., conf.univ. (UCCM)*

*Student's motivation primordially determines the quality of the acquired competences, learning culture and the customization of the training process.*

*The requirements and satisfaction of students, graduates and employers' study, conducted by UCCM, allows to assess, to diagnose and to introduce the corrections in the didactic, methodological and research activity .*

***Keywords:** learning culture, interactive technologies, critical thinking, objective assessment, learning awareness for our own development.*

\* \* \*

Procesul de la Bologna pune accentul pe calitatea competențelor, cultura învățării, personalizarea procesului de formare profesională, având drept reper – motivația studentului. În Republica Moldova, recunoscându-se și raționale, și viabile, aceste procese sunt succedate factori care distrag de la obiectivul principal, și anume: exodul de tineri și maturi, copiii lăsați în voia soartei, compensarea cu alocări financiare simbolice pentru lipsa de acasă, deficitul părintesc de comunicare, înmatriculări masive și necontrolate la studii „contractuale”, interesul orientat preponderent spre distracții, dezinteresul pronunțat manifestat față de cunoaștere ori comunicarea spirituală – toate acestea îl marchează și-l fac pe profesor să se simtă stingherit, și incomod, chiar penibil în aceste situații dificile. Dar..., realitatea-i realitate. Cu toate acestea, el trebuie să ne descurce. O salvare și o speranță **ar fi utilizarea tehnologiilor moderne interactive, tehnologiilor informaționale**. Biblioteca virtuală, internetul, câmpul imens de informație economică, științifică, tehnică, culturală, socială, politică reprezintă/constituie o bogăție intelectuală de imaginat. Acest ocean imens de informații rămâne deocamdată nevalorificat și deci neasimilat. Care-i cauza? Lipsa elementară a gândirii independente, a analizei critice a lucrurilor, sau a culturii învățării, motivației personale, sociale? E destul de dificil să răspunzi univoc la aceste și alte întrebări. **O cultură a învățării în condițiile folosirii tehnologiilor informaționale interactive probabil și este o nouă paradigmă, ce urmează a fi prezentată în practica didactică.**

La acest gând ne-a adus și studiul care ani la rând, începând cu 2008 îl facem, în cadrul implementării Sistemului de Management al Calității, îl efectuăm **analizând interesele beneficearului - cerințele și dolianțele studenților, angajaților.**

**Scopul studiului a fost de a cunoaște percepția și atitudinea studenților/masteranzilor față de schimbările efectuate în procesul de instruire** în conformitate cu prevederile Procesului de la Bologna și față de întregul mod de funcționare și administrare a UCCM, precum și analiza neconformităților, elaborarea planurilor de acțiuni privind înlăturarea lor.

În calitate de obiective principale au fost enunțate:

- \* aprecierea stării generale a UCCM la etapa actuală;
- \* satisfacția față de calitatea procesului de instruire;
- \* metodologiile didactice aplicate în cadrul predării și evaluării cunoștințelor studenților;
- \* dotarea procesului de instruire cu utilajul tehnic, materialele didactice necesare, asigurarea cu resurse informaționale;
- \* pregătirea profesională temeinică a cadrelor didactice;
- \* gradul de mulțumire față de activitatea managerilor universitari;
- \* calitatea serviciilor universitare pentru studenți;
- \* formularea de propuneri privind buna funcționare a UCCM;

Opiniile studenților/masteranzilor au fost colectate prin intermediul unui chestionar divizat în 2 compartimente, primul compartiment cuprinzând 7 criterii și 31 de întrebări, iar compartimentul al doilea cuprinzând opiniile și sugestiile studenților/masteranzilor referitor la calitatea serviciilor oferite de către universitate.

Din 430 studenți, masteranzi intervievați **22% (în anul trecut 25%) s-au pronunțat la capitolul A – Derularea activității didactice cu 1,2,3 puncte din 5 posibile.** Tot la acest criteriu A studenții ne apreciază **mai slab la asigurarea instruirii practice – numai 68%(66%) (cu 5 și 4 puncte) și 32% (34%) (cu 1,2 și 3 puncte).**

**Concluzia – studenții consideră mai slab asigurate aspectele ce țin de instruirea practică.**

În capitolul B, ce vizează **Activitatea cadrelor didactice**, din cei 391 de studenți chestionați, doar o parte sunt satisfăcuți de efortul cadrelor didactice depus pentru a spori atractivitatea și accesibilitatea materiei - **ne apreciază cu 1,2 și 3 puncte 27% (32%) de studenți, de promovarea metodelor interactive centrate pe student – 25% (33%) (cu 1,2 și 3 puncte), de evaluarea și notarea obiectivă – 49% (33%) (cu 1,2 și 3 puncte).**

**Drept consecință - se impune un efort sporit al cadrelor didactice pentru a realiza atractivitatea și accesibilitatea materiei, promovarea metodelor interactive centrate pe student, precum și pe evaluarea și notarea obiectivă.**

Fiind îngrijorați de faptul că aproape fiecare al doilea interviuat nu este satisfăcut de nivelul efectuării evaluării obiective, am inițiat și realizat un sondaj al studenților cu frecvență redusă, în cadrul căruia au fost anchetați 127 de studenți de la anul întâi și trei.

La prima întrebare privind cauzele absențelor nemotivate de la lecții ale studenților 98 sau 77% nu le frecventează din cauza angajării la lucru. Din păcate, unii patroni nu le permit să frecventeze orele, alții le permit să frecventeze doar parțial lecțiile. În genere, nu sunt eliberați de la serviciu, deși există hotărârea Guvernului nr. 435 din 23.04.2007. Mai sunt și alte motive (23%) și anume:

- nu-mi convine modalitatea de evaluare – 10 persoane (7,8%);
- nu mă pregătesc de lecții – 8 persoane (6,2%);
- am multe restanțe și altele – 11 persoane (8,6%).

Așadar, întrebarea din care cauză, personal, nu veniți la lecții – mulți din respondenți, mai exact 60 (47%) au motivat cu încadrarea în muncă și imposibilitatea de a frecventa.

La capitolul diverse motive mai pot fi enumerate:

- doresc să studiez de sinestătător – 14 (10,1%)
- fac față lucrurilor și fără frecventarea lecțiilor – 13(10,02%);
- lecțiile nu sunt atractive – 13 (10,02%);
- motive personale (îngrijirea copilului, starea sănătății) – 27 (20,1%).

La întrebarea din anchetă **au fost enumerați 43 profesori sau (53%)** lecțiile, seminarele, lucrările de laborator ale cărora le plac studenților. **Concomitent rezidenții au indicat 20 de profesori (25%) de lecțiile cărora nu sunt satisfăcuți.**

**De însăși modalitatea de evaluare nu sunt satisfăcuți - 41 respondenți, sau 32,2%. Potrivit opiniei studenților, evaluarea ar putea fi îmbunătățită considerabil prin:**

- aprecierea obiectivă;
- excluderea examenelor în modul;
- propunerea unui set de întrebări la care de răspuns cu „da”, sau „nu”;
- propunerea testelor-grilă, reducerea numărului prea mare de teme și întrebări la examene;
- practicarea examenelor în scris;
- profesori mai indulgenți, loiali;
- asigurarea cu mai multă literatură și cărți cu împrumut la domiciliu.

Rezidenții numesc 26 profesori care fac obiectiv și imparțial aprecierea la examene, precum și 12 profesori care evaluarea o fac condiționat **profesorii, de lecțiile cărora nu sunt satisfăcuți studenții. Mai puțini, în numerar de 14, sunt și aprecierea o fac obiectiv și imparțial.**

**Concomitent, respondenții numesc aceiași profesori, 9 la număr, lecțiile cărora nu le plac și care aprecierea la examene o fac condiționat.**

Pentru a îmbunătăți activitatea de evaluare, respondenții propun:

- a ridica responsabilitatea, interesul profesorilor pentru cunoștințele, competențele studenților;
- a oferi mai multe ore practice, iar teoria trebuie să fie legată de practică, materialul discutat trebuie prezentat în formă video;
- totalizarea materialului predat trebuie efectuat prin exemple din practică;

- predarea să fie interesantă, utilizându-se metode interactive;
- lecțiile să fie atractive, iar expunerea-clară și convingătoare;
- informația-în format electronic;
- de utilizat metode netradiționale, comunicarea să fie interactivă, mai multe activități în grup, predare clară;
- e de dorit să avem profesori mai buni, cu o atitudine binevoitoare din partea lor;
- profesorii să dea dovada de imparțialitate în procesul de evaluare;
- de exclus conspectele, de prezentat materialele utilizându-se proiectorul;
- de asigurat predarea, evaluarea utilizându-se tehnica de calcul;
- de simplificat susținerea examenelor, de practicat mai multe testări pe parcursul semestrului;
- mai multe prezentări practice;
- profesori trebuie să aibă o atitudine serioasă față de predare, să fie obiectivi la apreciere;
- de asigurat cu literatură, care urmează a fi împrumutată la domiciliu.

În viziunea respondenților decanatul, rectoratul ar trebui să întreprindă un șir de măsuri care i-ar stimula pe studenți să învețe:

- de eliberat de la examene studenții buni, ce frecventează regulat lecțiile;
- de evitat scrierea conspectelor, de oferit mai multă informație orală și din practică;
- de practicat susținerea examenelor la alți profesori;
- de eliminat plata suplimentară pentru credite;
- profesorii să fie mai loiali cu studenții și să-i aprecieze obiectiv;
- să fie instituite burse de merit destinate și pentru studenții de la FR.

Obiecțiile respondenților privind activitatea decanatului și rectoratului vizează la următoarele activități:

- să se facă o selecție mai riguroasă a disciplinelor ce țin de specialitate;
- profesorii și angajații să fie mai deschiși și mai amabili cu studenții, studenții să fie respectați ca personalități, să intre în situația studenților;
- să depună eforturi susținute în vederea asigurării cu literatura necesară în bibliotecă;
- taxele pentru credite sau să fie anulate;
- substituirea examenelor din modul cu examene separate;
- să fie verificată activitatea profesorilor la ore.

**În concluzie s-ar impune următoarele raționamente:**

- **în plan de organizare - solicitarea oficială la sesiune să fie făcută prin scrisori semnate de decani, îndeosebi aceasta se referă la studenții anului I. Solicitarea oficială la sesiune poate servi drept motiv întemeiat de a fi eliberat pe perioada respectivă de la lucru conform hotărârii Guvernului;**
- **de revăzut modalitățile de evaluare a rezultatelor academice, de respectat întru totul**

**Regulamentul privind organizarea și desfășurarea procesului didactic. De exclus subiectivismul, faptele de corupție și de mituire;**

- **cât privește aspectele didactice, metodice și de comunicare, acestea urmează a fi revăzute radical de către catedre și personalul didactic;**
- **de revăzut cotele costurilor creditelor pentru restanțe, îndeosebi facultatea cu frecvență redusă;**
- **de îmbunătățit asigurarea cu literatură de specialitate, condițiile de studii (orar, cantină).**

În cadrul primului chestionar de opinie studenții **au apreciat de asemenea mediul și atmosfera ce predomină în universitate, disponibilitatea către studenți a personalului decanatului, a personalului catedrelor, guvernării studentești, managementului superior.** Astfel, în proporție de **79% (75%)** ei au apreciat înalt aceste criterii, adică cu 5 și 4 puncte și în proporție de **21% (25%)** cu 1, 2 și 3 puncte.

Analizând, **în general, activitatea și calitatea serviciilor oferite de către universitate,** numai 60 % de studenți și 74% masteranzi au apreciat acest criteriu cu 5 și 4 puncte, iar 40% și respectiv 26% ne apreciază cu notele 1, 2, 3. La capitolul **satisfacerea așteptărilor – 69%** studenți și **75%** masteranzi au rămas mulțumiți, ne-au apreciat cu 5 și 4, însă **31 % dintre studenți și 25% dintre masteranzi** ne-au apreciat cu 1,2,3 puncte. În general, studenții ciclului I ne apreciază la un nivel mai scăzut, iar cei de la ciclul II, masteranzii, fiind mai maturi, din perspectiva mai multor viziuni asupra situației reale, dau o apreciere mai înaltă.

Ne dăm bine seama că rezultatele sondajului sunt relative, însă studenții ne fac și propuneri concrete.

**Pentru a îmbunătăți situația la UCCM, studenții și masteranzii consideră necesar de întreprins următoarele acțiuni:**

- de a diversifica formele de predare și de organizare a învățămîntului;
- de pus accentul pe relațiile interuniversitare, pe mobilitatea studenților;
- de îmbunătățit mecanismul de funcționare a tuturor structurilor universitare;
- de îmbunătățit baza material-tehnică în cadrul universității dotînd-o cu aparataj modern;
- de atras cadre tinere în sistemul de conducere universitar;
- de asigurat transparența în procesul educațional;

Valorificând rezultatele sondajelor, se conturează cîteva **concluzii** generale:

Metodologiile didactice aplicate de profesorii UCCM în cadrul prelegerilor și seminarelor corespund, în fond așteptărilor studenților, cu unele mici excepții. Unii tineri sunt de părerea că nu toate cadrele didactice corespund cerințelor moderne;

Studenții își doresc ca lecțiile să aibă un caracter preponderent problematizat, depășindu-se aspectul informativ. O atenție sporită trebuie acordată examinării situațiilor de caz.

Capitolul la care sunt solicitate cele mai multe schimbări ține de prestația profesorilor și de modalitățile de organizarea a practicii de specialitate.

Dotarea tehnică a sălilor din Universitate este insuficientă și nu corespunde așteptărilor studenților, iar utilajul nu este unul de performanță.

Considerăm rezultatele obținute pe calea chestionării ca satisfăcătoare, urmând să se țină cont de acele propuneri/sugestii concrete privind neconformitățile depistate. În acest sens va fi elaborat un plan de acțiuni concrete pentru lichidarea lor, ce ne-ar asigura o sporire a calității formării profesionale.

Urmează să asigurăm procesul de predare/învățare/cercetare cu tehnici, tehnologii, programe, manuale electronice, care ar contribui vădit la formarea proceselor de gândire ale studenților. Numai așa cei care învață se vor descurca cum să utilizeze informațiile electronice în practica culturii învățării. Este important să sensibilizăm la studenți analiza critică, gândirea creativă, constructivă, la formarea abilităților culturii învățării - manifestarea, stimularea interesului, perseverenței, autonomiei în procesul de învățare, gândirea critică asupra conținutului și aspectelor învățării, conștientizarea importanței învățării, conștientizarea importanței învățării pentru dezvoltarea proprie, năzuința de a-și spori cunoștințele, creativitatea, inovația.

Trecerea de la predarea tradițională la cultura învățării în condițiile utilizării tehnologiilor informaționale nu se poate înfăptui fără implementarea tehnologiilor educaționale moderne integrative (TEMI). Aceasta constituie o nouă paradigmă umanistă axată pe managementul calității culturii învățării, care neapărat va asigura și stimula dezvoltarea gândirii creative, cultura învățării, asigurându-se astfel calitatea reală a învățământului universitar.

#### **Bibliografie:**

1. *Florea Serafim* – „Unele aspecte ale competitivității învățământului superior în Republica Moldova în contextul prevederilor Procesului de la Bologna” // Revista economică. Editura ASEM, 2008.
2. *Gheorghe Constandachi* – Educație ca la Moldova: „Dilemă sau excelență?” Revista „Fin-Consult”- 9/2010.
3. *Carolina Platon* – Evaluarea calității în învățământul universitar. Chișinău, 2005, 274p.

# STUDENT COOPERATIVES IN THE LIGHT OF ENTREPRENEURSHIP EDUCATION

*Pekka Hytinkoski,*

*University of Helsinki, Ruralia Institute, Finland*

## **1. Context**

After years of discussions about entrepreneurship education student companies have captured the first interest of Finnish Universities of Applied Sciences and now also Finnish Universities. After all the discussions about what entrepreneurship education really is and how we should plan and execute it within different student companies seem at their best to combine learning, entrepreneurship and different contexts. In Finland these student companies are often student cooperatives.

Learning in student companies can be described as action learning. In student companies learning can be an educational process in which students also analyze their own actions and experiences. The goal is not only to develop skills because learners get information not only through traditional teaching but in real happenings and experiences. (Marquardt 1999; 2004; Sahlberg&Sharan (edits. 2002); Salakari 2009.)

Even Finnish Universities of Applied Sciences have managed to export their so called “Tiimiakatemia” –solutions (mixed entrepreneurship education/student cooperatives –method). Globally there are still no researchers focused on student cooperatives. In this study I want both to make a collective review-analysis about student cooperatives in the light of entrepreneurship education. This would be the first part of my PhD-research.

## **2. Entrepreneurship education**

Entrepreneurship education (EE) has been taught in the USA in many forms since the year 1876. But only in the last few decades huge amounts of money have been resourced to specialists, projects, departments and journals of EE. This is not only positive progress according to Katz (2002) – the study of EE in America has reached its limits and is now in danger of becoming static after the huge annual need for money. According to Katz (2002), the situation is better elsewhere in the world - EE is still a growing field for example in Europe. It is important to do critical research and developing work because even if the resources and the situation are good now the situation can change quickly.

Matlay and Carey (2007) studied 40 universities in Great Britain in a ten-year span (1995-2004) from the perspectives of EE. The study was divided into information, teaching methods and evaluation methods. No common factor was found in the universities for the definition or conception



of EE. Instead, the universities' own definitions and "flexible solutions" were emphasized. In 1995-1999 mostly new universities and their schools of economics were responsible for EE courses. Later, in 2000-2004, also old universities reacted and increased their supply of EE when funding became easier. The contents had mainly been built around old, existing courses and contents or based on them for the first five years. The teaching methods were very traditional. In the latter five years e-learning was already utilized more. The conducts requiring evaluation were very traditional for the whole period of examination. According to Matlay and Carey (2007), more precise definition and long-term research is needed, because the field of EE is still scattered.

Pittaway and Cope (2007) have scrutinized 185 academic research articles about academic EE from the years 1970-2004 with the Systematic Literature Review (SLR). The findings were processed with a thematic analysis. The result was that research information has increased in certain areas of EE but a lot still remains in the shadows. The main shortages were the following: It is unknown how target-orientedness finally turns to entrepreneurship (long-term studies are needed), entrepreneurship during studying, employment and employers' wishes have not been studied enough, the so-called end results have not been able to be defined or evaluated, and also national and local policies and their effects should be studied more than is done now. Interesting new areas of further research could be for example the influence of the programs and policies of universities, more high-quality research methods (EE should be linked more with the disciplines that have a longer history, such as adult education) and the output of EE should be studied substantially more than today.

Despite the diversity of EE it was unclear for a long time whether, however, EE can be taught. According to Colette, Hill and Leitch (2005), at least certain aspects of EE can be taught when the differences of a school-like environment and an entrepreneurial learning environment are paid sufficient attention to. Learning in the work place/enterprise is not as tied to time and place as in the classroom. On the other hand, an entrepreneur makes quick decisions in an instance. (Colette & Hill & Leitch 2005.)

Also Matlay and Carey (2007) have reached the conclusion that entrepreneurship can be taught through knowledge and skills. If knowledge and skills related to EE can be learnt in the workplace, why wouldn't it be possible also on university courses? Potential new entrepreneurs need different and broader skills than wage earners. Matlay and Carey (2007) believe that people learn more "entrepreneurial" knowledge and skills (also more versatile, not only business-oriented) in small and medium-size enterprises than in large enterprises.

Kuratko (2005) scrutinizes the earlier history of EE in a positive light and largely through numbers, education programs and general popularity. He separates EE from the typical studying of the science of finance (deviates especially on the part of entrepreneurship). Kuratko (2005) outlines also the challenges of EE, which are: "the ageing of the field", too many publications and magazines, the small number of places for doctors in the field in universities, the challenges in the use of technology, especially the deficiencies in new technology, the "dot-com" harm for EE, the challenges of bridge-building between the university and business life, the dilution effect, the challenges of the safety-risk-axis, the challenges of long-term administrative leadership and

individual leading figures (no continuity). Kuratko (2005) condenses it well by saying that it is no use waiting for new results by doing the same things over and over again.

The teaching and research of entrepreneurship need also a theory. According to Fiet (2000), the research and teaching of EE are too often started again and in a way from the beginning. The theory can be fixed and complemented and it is to be taught to students who are the future entrepreneurs and researchers. Perhaps due to the previous fact entrepreneurship has not coherently come to universities despite all the fuss. EE has often depended too much on individual people and organizations. Because the strategies, role differentiation and aims of EE are not clear, IE, the model of independent entrepreneurship, has been strong. Laukkanen (2000) presents the Business Generating model (BG), adapted from the IE model, which strategically yields potential entrepreneurship possibilities – and entrepreneurs to be of use to the local area - together with the local actors. It is then possible to move on to versatile realization, in which the needs, cases, demands and possibilities of also real business life are strongly utilized. Also Laukkanen (2000) emphasized the definition of the aims of the EE of universities.

Universities both nationally and internationally are on different ranking lists. It is good to view the ranking lists of EE critically because measurable elements and their emphases have not necessarily been considered enough (Vesper & Gartner 1997).

### **3. The national and international role of entrepreneurship education**

Differences related to EE have been compared also between different countries, for example Germany and Sweden (Fuchs, Werner & Wallau 2008). The research questions were formed from the EU objectives. In the results neither of the countries reached the aims of EE set by the EU (student enquiry), but Sweden did considerably better than Germany, however. The problem was that EE has not been brought deep into the curricula of schools by the government. Sweden yielded better results because they had concentrated more on the output than the input of EE. The students' own application and ability to affect the teaching situation had a positive effect on the results from Sweden. (Fuchs, Werner & Wallau 2008.)

Corruption, the black market and grey economy are huge problems internationally, and they are seen to be increasing. Countries that have a suitable number of provisions, that carry out ethical and transparent solutions themselves, have less grey economy and simultaneously they are better off economically. These problems can also be affected with EE. That is why entrepreneurial ethic should not be a voluntary and extra part of EE, but its essential teaching content. This should be taught, not only through books but also by trying and critically evaluating. (Wilhelm 2002.)

Caryannis, Evans and Hanson (2002) have studied the views of the French youth and young adults on EE. The values and opinions of the French were surprisingly negative towards the aims of EE. Entrepreneurship was often seen as capitalist, egoistic, “a second choice” and as a difficult and challenging activity in many ways. With the help of research certain pain spots and recommendations can be found, which should be taken into account in the developing of sustainable EE. For example the possibilities of yielding common good should be emphasized as a goal of EE more than today. Attitudes, the environment and other “hidden curricula” affect the views on entrepreneurship and EE. (Caryannis, Evans & Hanson 2002.)

According to Mok (2005), in Hong Kong they have managed to find a working co-operation pattern between the government, the private sector and educational organizations so that the carrying out of EE is productive at least from the perspectives of decision-makers and entrepreneurs. This way the university operates as a part of the society in close interaction with commercial enterprises. (Mok 2005.)

According to Walker, Redmond, Webster and Le Clus (2007) the management of SMEs regards EE in a bipartite way: On one hand SM entrepreneurs do not recognize the advantages of EE or believe in them, but on the other hand, they recognize the need for more knowledge and skills. According to a study conducted in Australia, also the management of SMEs can be made interested in entrepreneurship educational training if its contents are directly applicable and if the training is reasonably realized in terms of time, place and its total length. Especially Human Resource Management contents were retrospectively experienced as useful. Through useful teaching contents and teaching arrangements it is possible to organize training suitable for entrepreneurs, too. Redmond, Webster ja Le Clus (2007) emphasized a tailored entrepreneurship training that doesn't have too long periods and in which people get a chance to discuss with their equals.

People want to and can connect social entrepreneurship to the current EE as complementary knowledge and skills. Tracey and Phillips (2007) emphasize that social enterprises aim at both commercial and social objectives. The number of social enterprises is increasing internationally and they interest also universities. Tracey and Phillips (2007) write that the conflict between commercial and social enterprises is the conflict along with which the social enterprise either falls or stands. These conflicts and special features of social enterprises have to be brought up also in the contents of EE. (Tracey & Phillips 2007.)

Entrepreneurship educational contents and methods can have a strong effect on both entrepreneurship knowledge and developed entrepreneurship knowledge even in a short run. In Kourilsky and Esfandiar's (2007) study even a short intervention raised the know-how of a disadvantaged target group above the national average. If school doesn't teach these things, perhaps there are not enough role models and skills/knowledge are not learnt. How is EE carried out and evaluated then?

#### **4. The carrying out and evaluation of entrepreneurship education**

According to Hartshorn and Hannon (2005), the different forms of EE can be condensed as the following: Learning about, through/with, and for enterprise. In Hartshorn and Hannon's (2005) study, elements included in EE (learning through/with) were successfully brought, according to the case description, to the traditional scientific area of the traditional learning environment of universities.

Colette, Hill and Leitch (2005) have also paid attention to the art of EE, and on the other hand, the science of it. One can be studied in a traditional way, the other perhaps through modern teaching methods or not at all. This raises the question whether we know what the aims of EE are. The results are to be evaluated in relation to the aims in the long run. When evaluating EE the students' subjective answers are not enough on their own because they include certain challenges

when asked one-sidedly. In addition to experiences, certain collected numeral facts from a longer time-span are needed, too. So, what are the important knowledge and skills in terms of EE and its evaluation and can they be taught? Are the aims known and whose aims they are? (Colette, Hill & Leitch 2005.)

The early research of EE has been favorable to EE and examined random cases. The repeatability and provability of these studies has been weak. The relationships of different factors have been difficult to perceive. A long-term critical research would be favorable to the whole research of EE. A lot of critical thinking has still to be done with the basics and principles of EE. The successful teaching and research of EE start with clear basics, aims and theoretical background that can stand critical evaluation. (Matlay 2005 A.)

On the other hand, it would seem that students who have familiarized themselves with EE at the university have later operated in business life for longer on an average than those with no education or “common” entrepreneurs. There are possibilities but research still has to be developed into a longer-standing, more valid, more comparable and more sweeping direction. The concepts and contexts of EE are to be examined even deeper than today. The research of EE should be directed even more into the direction of SMEs and simultaneously student enterprises (Matlay 2005 B).

Heinonen and Poikkijärvi (2006) emphasize the importance of opportunity in EE – the finding, evaluating and utilizing of it. The entrepreneurial-directed approach suits also university teaching because it encourages students to broaden their horizons, but at the same time to develop their entrepreneurial skills and behavior and to manage with the demands of their studies. (Heinonen&Poikkijärvi 2006.)

According to Chen, Kong and Xu (2006), when evaluating EE the amount, quality and usability of the study material used in EE have to be noted when it comes to certain studies and students. Hannon (2006), on the other hand, highlights the challenges related to the theory, evaluation and thus also the practices and benefits of EE. He suggests the stronger linking of EE with especially the research tradition of adult education. Hannon (2006) emphasizes the importance of the observation, recognition and benefit of the teaching philosophy. When the teacher finds/recognizes their own conscious and unconscious conceptions on teaching, studying and knowledge, they can consciously implement, try and evaluate the justified operations models according to different needs and situations. (Hannon 2006.)

Entrepreneurship intentions may be more reliable indicators than the often used evaluation indicators of EE (for example the amount of contents, the evaluated usefulness, the number of founded enterprises etc.). The evaluated norms of the environment and the observation made from them are remarkable in terms of studying experiences. Beliefs affect observations that affect intentions. (Fayolle, Gailly&Lassas-Clerc 2006.)

Wilson, Kickul&Marlino (2007) have studied the connections between gender, self-efficacy and entrepreneurial career intentions. The results were clear. Girls and women (in MBA studies) have less self-confidence than men and thus do not very often consider entrepreneurship a suitable option for themselves. Also the entrepreneurship educational parts in the MBA studies had a stronger influence on women’s self-efficacy and entrepreneurship plans than those of men. The

research results and the applications and topics for further study yielded from them were clear: Well-planned and realized EE has at its best a strong influence on young people, both girls and boys. Later the influence of EE is emphasized especially with girls and women.

### **5. New teaching methods and – environments: A student enterprise**

Jones (2006) combines Whitehead's (1929) progressive and experimental teaching views with modern aspirations and views on EE. Whitehead's (1929) here and now (*hic et nunc*) views the importance of energy and enthusiasm for learning is emphasized. Better learning results are yielded when the students have freedom and on the other hand, (internal and external) discipline to learn diversely through certain basic theories and cases (workshops, presentations, games, reflective journals etc.) that can then be generalized also to other corresponding contents. Jones (2006) has a strong emphasis on creating a learning environment, located in the educational organization, where the students have the right amount of freedom and on the other hand, structures, self-discipline and guidance to operate effectively.

Tan and Ng (2006) prove both on a theory basis and through their small pilot/case study that a problem-based learning –type of approach is a functional method of EE. Through the active learning and multilevel solutions included in PBL we are close to the multidisciplinary nature and learning-by-doing –type of emphases of EE. The activity had also challenges (for example the over-emphasis of the PBL method) and the area still calls for further study. In the experiment they tried to approach the real challenges of entrepreneurship but in a safe haven. They succeeded in this and especially the students' attitudes and skills were improved. On the other hand, reality was simplified so that this and the domination of the PBL framework reduced the students' enthusiasm. (Tan & Ng 2006.)

The English Collins, Smith and Hannon (2006) had the task of developing university-level EE into a more versatile direction. As a solution to this they combined the “Synergistic Learning” approach with EE so that everyone is an equal learner in a co-operative learning environment, learning from the others. There were students who were interested in entrepreneurship but who hadn't tried it yet, experienced entrepreneurs and experts of EE from universities – facilitators - involved in the project. The project was successful and the learning experiences were mainly positive, although also in this project the “too fine” method interfered with the work. What was good about the project was that they could see that similar special projects are very difficult to carry out in traditional universities. (Collins, Smith & Hannon 2006.)

In Solomon's (2007) study enterprise plans were the most often used method of EE in American universities, although simultaneously the amount of conversation had increased, too. The possibilities of the internet were utilized in nearly half of the colleges and universities that had answered Solomon's (2007) study, and based on the research results, the quality of teaching is emphasized even more than before in EE - not just the quantity. EE can be taught also in schools although it is challenging and the area has not been researched enough. (Solomon 2007.)

Hynes and Richardson (2007) demonstrate the advantages for different stakeholders for universities (academics, students, teachers, researchers and departments), large and especially



small and medium-size enterprises and state governments together setting entrepreneurial goals. In Ireland universities benefit from this especially if also outside investors and actors and real-life possibilities and challenges are proactively taken into account in EE (Hynes & Richardson 2007).

Hamidi, Wennberg and Berglund (2008) have studied the connection between creativity, entrepreneurial intention and career/entrepreneurial plans. In the small-scale study creativity had a connection to entrepreneurial intention. This came up by comparing the students of EE and the test groups. A less surprising result was that the students of EE had more interest in working as entrepreneurs later than the test groups. The results suggest that exercises related to creativity can increase the entrepreneurial intention of EE students. The students are heterogeneous personalities and therefore there hardly exists a “one models suits everybody” –type of solution for EE. (Hamidi, Wennberg & Berglund 2008.)

Student enterprises are often team enterprises. Studying and being an entrepreneur together give support and encouragement but bring along also challenges related to common decision-making and organization. Most student enterprises have chosen a co-operative as a company form. This choice is presumably due to the fact that already the starting point of a co-operative is co-entrepreneurship. According to Eronen (2012), a student co-operative, a school co-operative, operating in an educational institution is a working learning environment from the perspective of EE. As has come up in the earlier studies of EE, too, authentic situations, the customers and connections to working life make a student co-operative rewarding in terms of learning and entrepreneurship. Learning by doing motivated the students and made the learning meaningful. (Eronen 2012.)

Value-based EE is important because in nations with a suitable number of provisions and which carry out ethical and transparent solutions themselves there is less grey economy and at the same time they are economically more successful. Teaching including entrepreneurial ethics should thus not be optional but even an essential part of modern EE. (Wilhelm 2002.)

Learning that takes place in student enterprises can be interpreted as action learning, which is an educational process in which the participants examine their own actions and experiences. Just improving one’s own performance is not the most important goal but the learners acquire information through real events and repeated functions related to them instead of traditional teaching. (Marquardt 1999; 2004; Sahlberg & Sharan (toim.) 2002; Salakari 2009.)

## **6. To conclude – we are just in the beginning**

EE has simultaneously both a long and a short history. In this paper I have consciously tried to avoid the more commonly used sources in Finnish EE and to start the groundwork for my doctoral thesis by emphasizing international research articles. Although my examination has started with the common aims and influence of EE I feel that I have, however, laid the ground for and approached perspectives important also in terms of the study of student enterprises.

The specific model of a student enterprise can be discussed but based on the previous studies and for example the sources favoring project learning carried out in co-operation with working life (for example Vesterinen 2002; Wilenius 2004; Alenius 2010) it can be stated that at its best the contents of training, the different skills of the student group, the needs of working life and

genuine learning experiences about entrepreneurship can be combined in a student enterprise (see for example Collin & Tynjälä 2003).

According to Laukkanen (2000), in the earlier research and teaching of EE the so-called model of independent entrepreneurship has been strong. Therefore student enterprises and other forms of team entrepreneurship offer new options for the theoretical construction of EE as well as for the pedagogic planning and realization of EE. A student enterprise operating as a team enterprise offers students an interesting learning environment from the perspective of research.

EE has been evaluated and examined from numerous different perspectives. It is possible, however, that the students' experiences have received too little attention so far. In the near future I want to study the experiences on student enterprises of the students and teachers of the universities of applied sciences. My research questions are:

1. What is it like to study by working in a student enterprise?
2. What special features are experienced as promoting or complicating learning in student enterprises?
3. How are student enterprises interwoven with the curricula and what are the teachers' experiences on student enterprises like?
4. What and how do people learn in student enterprises and how do they utilize what they have learnt (qualifications) after the studies?

#### **References:**

1. Carayannis, E. G., Evans, D. & Hanson, M. 2002. A cross-cultural learning strategy for entrepreneurship education: outline of key concepts and lessons learned from a comparative study of entrepreneurship students in France and the US. *Technovation* 23 (2003), 757-771.
2. Chen, Z., Li, H., Kong, S.C.W., Xu, Q. 2006. An analytic knowledge network process for construction entrepreneurship education. *Journal of Management Development*, Vol. 25 No. 1, 2006, 11-27.
3. Colette, H., Hill, F. & Leitch, C. 2005. Entrepreneurship education and training: can entrepreneurship be taught? Part I. *Education & Training*; 2005; 47; 2/3 ; 98-111.
4. Collin, K. & Tynjälä, P. 2003. Integrating theory and practice? Employees' and students experiences of learning at work. *Journal of Workplace Learning* 7/8, 338-244.
5. Collins, L.A., Smith, A.J. & Hannon, P.D. 2006. Applying a Synergistic Learning Approach in Entrepreneurship Education. *Management learning*, Sep 2006, 37, 3, 335-354.
6. Eronen, A. 2012. Oppilaitososuuskunta yrittäjyyskasvatuksen oppimisympäristönä. Pro gradu – tutkielma. Tampereen yliopisto. Kasvatustieteiden laitos.
7. Fayolle, A., Gailly, B. & Lassas-Clerc, N. 2006. Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: a new methodology. *Journal of European Industrial Training*, Vol. 30 No 9, 2006, 701 – 720.



8. Fiet, J. O. 2000. The Theoretical side of teaching entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* 16, 1-24.
9. Fuchs, K., Werner, A. & Wallau, F. 2008. Entrepreneurship education in Germany and Sweden: what role do differed school systems play? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 15, NOo. 2, 2008, 365-381.
10. Hamidi, D. Y., Wennberg, K. & Berglund, H. 2008. Creativity in entrepreneurship education. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 15 No. 2, 2008, 304-320.
11. Hannon, P.D. 2006. Teaching pigeons to dance: sense and meaning in entrepreneurship education. *Education + Training*, Vol. 48 No. 5, 2006, 296-308.
12. Heinonen, J. & Poikkijärvi, S.-A. 2006. An entrepreneurial-directed approach to entrepreneurship education: mission impossible? *Journal of Management Development*, Vol. 25, No. 2, 2006.
13. Hynes, B. & Richardson, I. 2007. Entrepreneurship education – A mechanism for engaging and exchanging with the small business sector. *Education + Training*, Vol 49 No.8/9, 2007, pp 732-74.
14. Katz, J. A. 2002. The Chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education 1876-1999. *Journal of Business Venturing* 18 (2003) 283-300.
15. Kourilsky, M. L., Esfandiari, M. 1997. Entrepreneurship Education and Lower Socioeconomic Black Youth: An Empirical Investigation. *The Urban Review*, Vol. 29, No. 3, 1997.
16. Kuratko, D.F. 2005. The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges. *Entrepreneurship theory and practice*, 577 – 597.
17. Laukkanen, M. 2000. Exploring alternative approaches in high-level entrepreneurship education: creating micro-mechanisms for endogenous regional growth. *Entrepreneurship & Regional development*, 12 (2000), 25-47.
18. Matlay, H. & Carey, C. 2007. Entrepreneurship education in the UK: a longitudinal perspective. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 14, No. 2, 2007, 252-263.
19. Mok, K. H. 2005. Fostering entrepreneurship: Changing role of government and higher education governance in Hong Kong. *Research Policy* 34 (2005) 537–554.
20. Pittaway, L. & Cope, J. 2007. Entrepreneurship Education. A Systematic Review of the Evidence. *International Small Business Journal*, Vol 25 (5), 479-510
21. Hatrshorn, C. & Hannon, P. D. 2005. Paradoxes in entrepreneurship education: chalk and talk or chalk and cheese? *Education & Training*; 2005; 47; 8/9, 616 – 627.
22. Jones, C. 2006. Enterprise education: revisiting Whitehead to satisfy Gibbs. *Education + Training*, Vol. 48 No. 5, 2006, 336-347.
23. Marquardt, M. J. 1999. *Action learning in action*. Palo Alto, CA: Davies-Black.
24. Marquardt, M.J. 2004. *Optimizing the power of action learning*. Palo Alto, CA: Davies-Black.
25. Matlay, H. 2005. Researching entrepreneurship and education. Part 1: what is entrepreneurship and does it matter? *Education + Training*. Vol 47 No.8/9, 2005.
26. Matlay, H. 2005B. Entrepreneurship education in UK business schools: Conceptual, contextual and policy considerations. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 12 No. 4, 2005, 627-643.

27. Solomon, G. 2007. An examination of entrepreneurship education in the United States. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol 14, No. 2, 2007, pp 168-182.
28. Wilson, F., Kickul, J. & Marlino, D. 2007. Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Special Issue on Women's Entrepreneurship, May, 387-406.
29. Sahlberg, P. & Sharan, S. (toim.) 2002. *Yhteistoiminnallisen oppimisen käsikirja*. Helsinki: WSOY.
30. Salakari, H. 2009. *Toimintaja oppiminen – koulutuksen kehittämisen tulevaisuuden suuntaviivoja ja menetelmiä*. Ylöjärvi: Eduskills Consulting.
31. Tan, S.S. & Ng, C.K.F. 2006. A problem-based learning approach to entrepreneurship education. *Education + Training*, Vol. 48. No. 6, 2006, 416-428.
32. Tracey, P. & Phillips, N. 2007. The Distinctive Challenge of Educating Social Entrepreneurs: A Postscript and Rejoinder to the Special Issue on Entrepreneurship Education. *Academy of Management Learning & Education*, 2007, Vol 6, No. 2, 264-271.
33. Vesper, K. H. & Gartner, W. B. 1997. Measuring Progress in Entrepreneurship Education. *Journal of Business Venturing* 12, 403-421.
34. Walker, E., Redmond, J., Webster, B. & Le Clus, M. 2007. Small business owners: too busy to train? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 14 No. 2, 2007, pp 294-306.
35. Wilhelm, P. G. 2002. International Validation of the Corruption Perceptions Index: Implications for Business Ethics and Entrepreneurship Education. *Journal of Business Ethics* 35: 177-189, 2002.

## OPORTUNITĂȚI DE MOBILITATE ACADEMICĂ PENTRU TINERII DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Ludmila Pavlov, dr.,  
cercetător științific, Institutul de Științe ale Educației*

*The opportunities of international academic mobility for the citizens of the Republic of Moldova increase in numbers every year due to an efficient dialogue promoted by our country both on the bilateral and the multilateral level with international and regional organisations. Participation of our nationals in the international mobility programmes impacts positively professional training of the future specialists and builds the human capital of the country, contributing thereby to the promotion of the principles of multicultural environment, tolerance, openness to other cultures and traditions, and fortification of the people-to-people contacts between the EU nations and their neighbouring countries.*

**Key words:** *academic mobility, mobility programmes, cultures and traditions, human capital, contacts between the EU.*

\*\*\*

Actualmente mobilitatea academică reprezintă un element esențial în crearea Spațiului European al Învățământului Superior în conformitate cu prevederile Declarației Bologna, la care și Republica Moldova este parte, începând cu 2005. Despre promovarea mobilității academice la nivel european s-a discutat în cadrul principalelor foruri educaționale europene. În acest sens, amintim *Declarația Conferinței Ministeriale de la Leuven/Louvain-la Neuve, 2009, Comunicatul de la București, 2012*, precum și Conferința Ministerială în cadrul Procesului Bologna.

«Participarea activă a studenților, cercetătorilor și profesorilor în programe de mobilitate este un instrument de forță în asigurarea calității și realizarea obiectivului de creare a unui program unic pentru educație, formare și tineret, denumit Education Europe, ceea ce va contribui, către anul 2020, la atingerea scopului de cel puțin 20% de studenți mobili în Spațiul European al ÎS», se menționa în Declarația Conferinței de la Leuven/Louvain-la Neuve. Mai mult ca atât, pentru a avea politici coerente în plan internațional privind susținerea și promovarea mobilității academice, în cadrul Conferinței ministeriale a Procesului Bologna, București, 2012 a fost adoptată Strategia de mobilitate 2020 pentru Spațiul European al Învățământului Superior (EHEA).

Astăzi putem afirma cu certitudine că Republica Moldova a devenit mult mai activă în planul mobilității internaționale, iar tinerii din țară, în comparație cu 4-5 ani în urmă, au mai mare deschidere către proiecte și programe de mobilitate în spațiul european.

Atunci când vorbim despre impactul mobilității academice, în special asupra tinerei generații, avem în vedere:

- calitatea educației;
- sporirea competențelor profesionale;
- stimularea circulației cunoștințelor, care constituie un element-cheie al viitorului Europei, bazat pe cunoaștere;
- transferul de know-how și competențe noi;
- promovarea competitivității sistemului educațional național și participarea mai activă în edificarea Spațiului European al ÎS;
- internaționalizarea învățământului superior.

Pe de altă parte, mobilitatea cu siguranță mai înseamnă:

- preluarea valorilor democratice europene;
- promovarea dialogului intercultural între tineri;
- dezvoltarea contactelor inter-umane;
- cetățenie activă și pro-europeană.

În această ordine de idei, mobilitatea academică internațională vine cu efecte pozitive atât asupra formării profesionale a tinerei generații, cât și educației unui cetățean pro-activ, tolerant, educat în spiritul respectării drepturilor omului și valorilor multiculturalității. Astfel, mobilitatea academică este o experiență importantă din viața oricărui student pentru că, pe lângă faptul că studiază, el dobândește noi abilități și poate făcînd – cunoștință cu noi culturi, dar și să-și cunoască mai bine propria cultură. Cunoștințele sunt foarte importante, dar factorul uman e determinant.

Din aceste considerente, Ministerul Educației a fost permanent deschis și a susținut proiecte/programe, care au oferit oportunități de mobilitate academică pentru tineri.

O trecere în revistă a principalelor oportunități de mobilitate academică internațională pune în evidență următoarele trasee:

- **Mobilitatea în cadrul tratatelor internaționale.** Ministerul Educației implementează circa 50 de tratate internaționale (acorduri interguvernamentale/interministeriale, semnate atât la nivel bilateral, cât și multilateral). În temeiul acestor tratate circa 5500 de tineri din Republica Moldova beneficiază, anual, de mobilități peste hotare, în vederea obținerii titlurilor de licență/masterat/doctorat în așa state ca România, Republica Bulgaria, Republica Elenă, Republica Cehă, Federația Rusă, Ucraina, Regatul Belgiei. Grație orientării pro-europene a Republicii Moldova, actualmente se pune accent în special pe dezvoltarea relațiilor de colaborare cu statele din Spațiul European al Învățământului Superior.

- Mai nou pentru Republica Moldova sînt **Programele de mobilitate ale Uniunii Europene**. Programele UE pentru care sîntem eligibili și care deja se implementează în Republica Moldova sînt: **Tempus** (mobilități de scurtă durată pentru studenți și profesori); **Erasmus-Mundus** (*burse de masterat*); **Erasmus-Mundus Action II** (*circa 60 burse pentru studenți: 1-2 semestre anual*) **Jean Monnet, e-Twinning, Youth in Action, Programul Cadru 7**.

În contextul negocierilor Acordului de Asociere la Uniunea Europeană, precum și a dialogului constructiv cu Comisia Europeană promovat de țara noastră, vom reuși să beneficiem de noi oportunități pentru susținerea mobilității academice.

Astfel, în cadrul Ședinței ministeriale în domeniul învățămîntului superior (septembrie 2011, Bialystok, Polonia) la care au participat reprezentanți ai statelor Uniunii Europene și ai statelor Parteneriatului Estic, statele membre UE au anunțat despre extinderea participării țărilor Platformei regionale de cooperare la un șir de programe, precum Erasmus Mundus, Tempus și Youth in Action. Mai mult ca atât, a fost susținută propunerea deschiderii programelor UE de generația nouă ca Lifelong Learning pentru țările Parteneriatului Estic. Or, această deschidere și susținere a Uniunii Europene impune, în egală măsură, și țării noastre noi angajamente și responsabilități pentru a valorifica aceste oportunități, precum și a întreprinde măsuri în vederea eliminării obstacolelor pentru mobilitatea academică atât la nivel național, cât și internațional.

- **Programele de mobilitate academică a organizațiilor internaționale și regionale.** Mai multe șanse de a realiza studii/cercetări/stagii peste hotarele țării sunt oferite tinerilor prin intermediul Programelor Consiliului Europei, UNESCO, Programul ACES, Inițiativele Consiliului Regional de Cooperare – Inițiativa pentru Reforma Educațională în Europa de Sud-Est (ERI SEE) și Inițiativa Fortificarea Capitalului Uman (TFBHC).

În 2010, Republica Moldova a aderat la *Programul de schimburi pentru studii universitare în Europa Centrală* (CEEPUS), în baza căruia studenți, cercetători și cadre didactice din țară beneficiază anual de 100 luni/burse mobilități academice în centre universitare din Europa Centrală.

Tot mai mulți tineri din Republica Moldova manifestă un interes sporit pentru **Programele educaționale ale unor Guverne** din Europa și SUA, cum ar fi:

- cel al Guvernului Republicii Federale Germania (DAAD)
- cel al Guvernului Republicii Franța (Alianța Franceză);
- și cel al Guvernului Statelor Unite ale Americii (Programele Flex, Fullbright, Muski)

În aceeași ordine de idei, pot fi menționate și ofertele Guvernelor Indiei, Japoniei, Poloniei, Indoneziei, Egipt, Macedoniei etc. În mare parte, acestea sunt programe de mobilitate de scurtă durată (1-2 semestre/1-2 săptămîni) în cadrul studiilor universitare, postuniversitare, stagii de cercetare și lingvistice, stagii de practică, acțiuni de voluntariat și evenimente educaționale internaționale.

- **Mobilitatea interuniversitară:** în temeiul autonomiei universitare, instituțiile de învățământ superior din Republica Moldova dezvoltă ascendent cooperarea academică cu centre universitare de peste hotare. În baza acestei cooperări, din an în an, sporesc posibilitățile studenților și cadrelor didactice din țară de a participa în programe internaționale de mobilitate. Cele mai mari universități din țară realizează astăzi circa 100 de acorduri interuniversitare, prin care se promovează: modernizarea curiculei universitare, realizarea proiectelor de cercetare științifică, asigurarea calității în educație, schimb de profesori și studenți.
- **Mobilități individuale:** deși Republica Moldova nu se regăsește printre țările cu nivel de trai înalt, anual, un număr tot mai mare de tineri participă în mobilități individuale, acoperind, pe cont propriu, cheltuielile financiare aferente participării în programele respective. Destinațiile cele mai preferate pentru tinerii din Republica Moldova rămân a fi centrele universitare din Marea Britanie, Germania, Austria, Franța, Statele Unite ale Americii, Olanda, Italia etc.

### **Concluzie**

În baza analizei atente a situației curente privind oportunitățile de mobilitate academică pentru tinerii din Republica Moldova putem conchide că acestea sporesc din an în an. Tinerii trebuie să folosească această deschidere pe deplin, or orice experiență (academică, culturală), obținută în afara țării, vine să schimbe mentalitatea tinerilor, viziunea lor asupra proceselor social-economice și politice actuale, toate acestea constituind temelia unei societăți noi, democratice în Republica Moldova.

Cu toate acestea, astăzi, nu reușim pe deplin să asigurăm în Republica Moldova o mobilitate internațională veritabilă în spiritul obiectivelor Procesului Bologna. Sunt necesare surse financiare și politici coordonate de susținere și promovare a tinerilor talentați. Urmează să abordăm mobilitatea academică a tinerilor și în corelație cu dimensiunea socială a învățământului superior, asigurând condiții echitabile de acces la programe internaționale de mobilitate în prim-plan pentru tinerii cu performanțe academice înalte, chiar dacă sunt din familii social-vulnerabile.

Mai multe companii de informare referitor la oportunitățile de studii peste hotare ar putea fi dezvoltate la nivel național, iar în altă ordine de idei se solicită fortificarea abilităților lingvistice a tinerilor și profesorilor, precum și a celor de utilizare a tehnologiilor informaționale.

### **Bibliografie:**

1. Declarația Conferinței Ministeriale de la Leuven/Louvain-la Neuve, 2009.
2. Declarația Conferinței Ministeriale în cadrul procesului de la Bologna, București, 2012.
3. Carte verde pentru promovarea mobilității tinerilor în scop educațional, CE, 2008.
4. Mobility strategy 2020 for the European Higher Education Area (EHEA), 2012.
5. Luca, O., Sercaianu, M. Mobility Management in European Projects. Lessons Learned for Romania, București, 2011.

## **РОЛЬ КООПЕРАТИВНЫХ ВУЗОВ В СТАБИЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА В ОБЛАСТЯХ ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОГО РЕГИОНА РОССИИ**

*Н.М. Белецкая, к.т.н., профессор  
Белгородского университета кооперации,  
экономики и права*

Кооперативное образование в России представляет собой развитую сеть высших и средних профессиональных учебных заведений, расположенных во всех регионах страны. Белгородский университет кооперации, экономики и права и его филиалы на протяжении более 30 лет готовят кадры для кооперативных организаций Центрально-Черноземного региона и Юга России.

Учитывая многопрофильность деятельности потребительской кооперации, активное развитие в последнее десятилетие других видов кооперативов, кооперативные учебные заведения изначально были готовы к обучению специалистов широкого спектра направлений: экономического, инженерно-технологического, юридического и др. Именно эта особенность кооперативных учебных заведений делает их наиболее конкурентоспособными на рынке образовательных услуг, востребованными в условиях обострения ситуации на рынке труда.

Экономический кризис 2009-2010 годов практически повсеместно привел к росту числа безработных граждан в связи с ликвидацией организаций и закрытием предприятий, сокращением штатов работников. Поэтому важнейшей государственной задачей в тот период явилась разработка мероприятий по стабилизации ситуации на рынке труда, снижению социальной напряженности в регионах.

Одним из основных направлений региональных программ по стабилизации на рынке труда были организация опережающего обучения работников, подлежащих сокращению, переподготовка специалистов и освоение ими новых профессий или видов деятельности, повышение квалификации работающих специалистов.

Правительством Белгородской области была разработана Программа стабилизации ситуации на рынке труда на 2009-2011 годы, в соответствии с которой ежегодно из федерального и регионального бюджетов выделялись значительные суммы на обучение безработных граждан, на реализацию программ развития малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан, повышение квалификации женщин, воспитывающих детей до 3-х лет, содействие трудоустройству инвалидов. Так, например, только в 2011 году на эти программы в Белгородской области израсходовано более 361,58 млн. руб.



Осознавая важность проблемы, в Белгородском университете кооперации, экономики и права был разработан план мероприятий по развитию системы дополнительного профессионального образования в головном вузе и его филиалах и участию в реализации региональных программ по стабилизации ситуации на рынке труда. Основываясь на результатах проведенного мониторинга потребности в образовательных услугах, в университете были подготовлены программы курсов повышения квалификации, профессиональной переподготовки кадров для различных отраслей деятельности, успешно работающих на рынке, организовано на базе университета и его филиалов обучение безработных граждан через региональные Центры занятости населения. С 2009 года университет стал активным участником реализации «Программы по стабилизации ситуации на рынке труда Белгородской области», а также через свои филиалы университет организовал обучение незанятого населения в Воронежской, Липецкой, Курской областях и Ставропольском крае.

Как показал опыт работы университета с Центрами занятости в указанных областях, востребованность программ, по которым обучались безработные граждане, очень сильно зависит от регионов.

В Белгородской области наиболее востребованными были программы по обучению безработных граждан организации малого бизнеса. Для этого в университете были организованы курсы повышения квалификации по программе «Организация малого бизнеса». На этих курсах слушатели получили не только теоретические знания по организации собственного бизнеса, но и разработали бизнес-проекты для открытия своего предприятия, определили источники финансирования и защитили их на выпускном экзамене.

Часть безработных граждан через Центры занятости получила субсидии для открытия своего дела. Но далеко не все знали с чего начать организацию своего предприятия. В университете было организовано их консультирование по юридическим, финансовым вопросам, организации бухгалтерского учета и другим вопросам, связанным с деятельностью малого предприятия или индивидуального предпринимательства. Всего по этим программам обучено в 2010-2011 году 164 человека.

В других областях Центрально-Черноземного региона, где образовательные услуги по программам дополнительного профессионального образования оказывали филиалы университета, были востребованы программы профессиональной переподготовки безработных граждан с получением права ведения нового вида профессиональной деятельности. Так, только за 2010-2011 годы на базе Воронежского института кооперации, филиала университета, прошли обучение 192 человека по программам профессиональной переподготовки «Бухгалтерский учет и аудит в народном хозяйстве», «Менеджмент в коммерческой деятельности». По договорам с Курским Центром занятости в Курском филиале университета обучено 68 человек по программам «Менеджмент в коммерческой деятельности» и «Менеджмент в торговле и общественном питании».

В Липецком институте кооперации прошли профессиональную переподготовку 53 чел, направленных Липецким Центром занятости по программе «Бухгалтерский учет и аудит в народном хозяйстве».

Значительная часть безработных граждан не владеют компьютерными технологиями и в их освоении, они видят перспективы своего трудоустройства. Поэтому востребованными являются программы повышения квалификации по изучению прикладных информационных программ. Так, на базе Воронежского института кооперации провели обучение по программам «Автоматизированный бухгалтерский учет», «Компьютерные технологии в управленческой деятельности» На базе Ставропольского института кооперации 160 чел, направленных центром занятости, освоили программу «Работа в программе «1С:Торговля склад»». На базе Липецкого института кооперации 143 безработных освоили программу «Современное финансовое управление на основе программы «1С:предприятие 8»

Таким образом, направления переобучения незанятого населения в регионах различны и учитывают потребности предприятий и организаций в кадрах. Университет постоянно обновляет тематику программ в соответствии со своим профилем, с тем, чтобы удовлетворить потребности в обучении незанятого населения в своем регионе.

Учитывая то, что Белгородский университет кооперации, экономики и права прежде всего кооперативный вуз, система дополнительного профессионального образования была прежде всего ориентирована на кооперативные предприятия. На базе университета и филиалов повышение квалификации проходят руководители потребительских обществ, экономисты, финансисты, ревизоры-аудиторы, специалисты юридических служб. Большое внимание при их обучении отводится повышению эффективности хозяйственной деятельности в кризисной ситуации, повышению конкурентоспособности предприятий, сохранению кооперативной собственности. Практически все учебные программы для кооператоров включают вопросы по внедрению информационных технологий в практику деятельности кооперативных организаций.

Востребованы программы для специалистов системы общественного питания, пищевых предприятий (хлебозаводов, колбасных и кондитерских цехов). Используя современную материально-техническую базу кафедр технологического факультета, в университете проводятся мастер-классы по освоению современного оборудования, применению новых технологий и сырья. На такие курсы приглашаются представители фирм производителей современного технологического оборудования, что способствует более быстрому их внедрению в практику предприятий.

Проводятся и корпоративные семинары по различной тематике. Учитывая специфику деятельности предприятия-заказчика программы дополнительного профессионального образования разрабатываются с учетом особенностей этого предприятия. Этим достигается их большая практическая значимость, адресность рекомендаций по совершенствованию деятельности. Часто перед реализацией программ преподаватели выезжают в кооперативные организации, знакомятся с состоянием дел, с финансовыми документами.

Но самым важным является тот факт, что после завершения курсов связь с предприятиями потребительской кооперации не прекращается. Преподаватели кафедр поддерживают связь и проводят консультирование специалистов и в дальнейшем.

Положительным стороной такого взаимодействия университета и предприятий-заказчика образовательных услуг является получение преподавателем достоверной информации о деятельности этого предприятия, что мы расцениваем как своего рода повышение их квалификации. Владение материалом по деятельности предприятий потребительской кооперации позволяет преподавателям на качественно новом уровне вести занятия, читать лекции и по основным образовательным программам.

Мониторинг потребности предприятий торговли региона, в том числе и кооперативных, показал, что предприятия нуждаются в значительно большей степени в кадрах рабочих профессий. Поэтому, учитывая профиль университета, было организовано обучение безработных граждан профессиям «Продавец продовольственных товаров» и «Продавец непродовольственных товаров». Программы обучения этим профессиям существенно доработаны по сравнению с типовыми, введена компьютерная подготовка слушателей по освоению прикладной программы «1С:Торговля склад». Выпускники получают знания и навыки, позволяющие им работать в самых современных магазинах.

Аналогичная подготовка проводится по договорам с Курским и Воронежскими центрами занятости населения.

Всего в университете, в головном вузе и филиалах, ежегодно проходит переобучение около 2000 человек, что существенно улучшает ситуацию на рынке труда. Дальнейшее свое участие в реализации региональных программ по борьбе с безработицей коллектив Белгородского университета кооперации, экономики и права видит в совершенствовании тематики программы переобучения, внедрении современных образовательных технологий.

#### **Литература:**

1. Кондратьев С.В. Три источника и три составные части дополнительного профессионального образования // Новые знания, 2006, №1. -21-25.
2. Программа стабилизации ситуации на рынке труда Белгородской области в 2011 году Белгород, 2010.

## NOI PROVOCĂRI ȘI OPORTUNITĂȚI ÎN SISTEMUL EDUCAȚIONAL AL REPUBLICII MOLDOVA

*Larisa Bugaian, dr. hab., prof.univ. (UTM)*

*The scope of this article is to take into account the latest changes - both challenges to be overcome, and opportunities for success and excellence - that had an important impact on higher education in the Republic of Moldova. Current status of higher education system is analyzed from the viewpoint of application of the Bologna process.*

**Keywords:** *higher education, the Bologna system, challenges and opportunities.*

Sistemul educațional din Republica Moldova a început procesul de transformare în ultima decada a secolului XX, accelerând transformările odată cu aderarea la procesul de la Bologna în 2005 prin modificarea și completarea Legii Învățământului nr. 547 din 21.07.1995. Pe parcursul acestei perioade reforma sistemului universitar moldovenesc a fost orientată la următoarele direcții prioritare:

1. Schimbarea structurii sistemului universitar, prin organizarea studiilor universitare în 3 cicluri, introducerea Suplimentului la diplomă și a Sistemului European de Credite Transferabile (ECTS);
2. Organizarea sistemului de evaluare și monitorizare internă și externă a calității prin crearea unei Agenții de Asigurare a Calității, independente de guvern, și a centrelor de management al calității la fiecare universitate;
3. Racordarea ofertei universitare la cerințele pieței prin urmărirea traseului de angajare în câmpul muncii a absolvenților, cooperarea cu angajatorii, profesionalizarea învățământului [2].

Întru implementarea acestor priorități în domeniul învățământului superior au fost realizate mai multe reforme legislative. Astfel, la 1 iulie 2005 prin ordinul Ministerului a fost aprobat un Plan-cadru provizoriu pentru ciclul I (mai apoi abrogat), care stabilea principiile generale pentru organizarea și desfășurarea procesului educațional pentru ciclul I. Planul-cadru prevedea, că fiecare student î-și putea crea și urma un traseu educațional individual de studii, format din disciplinele privind domeniul studiat propus în cadrul planului de învățământ pentru specialitatea corespunzătoare. În februarie 2006 a fost aprobat și pus în aplicare Ghidul de implementare a Sistemului Național de Credite de Studii, care are ca scop atât punerea la evidență a rezultatelor de studii, cât și promovarea mobilității studenților.

Regulamentul cu privire la organizarea studiilor de masterat, ciclul II. a fost aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.1455 din 24.12.2007. La 20 septembrie 2010 Ministerul Educației a

adoptat prin Ordinul nr.726 Regulamentul de organizarea studiilor în învățământul superior în baza Sistemului Național de Credite de Studiu. La 3 iunie 2011 a fost aprobat Ordinul nr.455 al Ministerului Educației cu privire la Planul – cadru pentru studii superioare. Actele normative enumerate au fost cele mai importante documente care au reglementat reforma în domeniul învățământului prin alinierea la sistemul European Bologna.

Reieșind din această retrospectivă, putem constata că din mai multe încercări reformatoare, principalele realizări sunt următoarele:

- Organizarea învățământului superior pe cicluri din 1 septembrie 2005 și elaborarea noilor programe de studii (studii superioare de licență cu durata de studii de 3-4 ani și studii superioare de masterat cu durata de studii de 1-2 ani);
- Elaborarea și implementarea Planului-cadru pentru ciclul I (studii superioare de licență din 2005);
- Instituționalizarea creditelor de studii (ECTS) în toate instituțiile de învățământ superior;
- Eliberarea obligatorie a Suplimentului la diplomă de model unic european pentru studiile superioare de licență și masterat, ce asigură transparența calificărilor și a actelor de studii [2].

Rezultatele cercetării arată că alături de realizări, mai sunt multe restanțe. Printre cele mai importante sunt următoarele:

- Sistemul educațional Bologna s-a implementat doar pentru ciclul I, Licență și ciclul II, Masterat. Doctoratul rămâne de a fi determinat în noul Cod Educațional. Astfel știința rămâne de a fi gestionată (mai ales financiar) de Academia de Științe a Moldovei.
- O altă problemă nerezolvată este mobilitatea studentescă de la o universitate la alta, deoarece există deosebiri în structura planurilor de învățământ, ceea ce impune ca studenții să susțină diferența de discipline sau aceeași disciplină u un număr diferit de credite.
- Evaluarea externă a calității este o problemă discutată de mult timp. Prim pas a fost făcut. Fiecare Universitate și-a creat un sistem intern de gestionare a calității. Dar la nivel național Agenția de Asigurare a Calității rămâne o restanță, care va fi soluționată doar după aprobarea Codului Învățământului de Parlament.
- Optimizarea raportului între implicarea statului și autonomia universitară este mereu în vizorul discuțiilor avute între instituțiile statale, în deosebi ministerele de resort (Ministerul Educației, Ministerul Finanțelor, Ministerul Economiei, Ministerul Muncii și Protecției Sociale) și universități. Care este limita influenței statului și care este măsura autonomiei universitare mai rămâne să fie determinată în viitorul apropiat.

O universitate modernă presupune eficientizarea procesului educațional din cadrul universităților, și, în primul rând, introducerea unor autonomii în activitatea universităților, fapt care în spațiul european a fost determinat atât prin aprobarea documentelor internaționale (Magna Carta Universitară 1989, Procesul de la Bologna 1999, Declarația de la Lisabona 2007) cât și prin rezultatele pozitive existente în spațiul european. Autonomia universitară se caracterizată prin următoarele patru componente:

- *Autonomia organizațională*: independența de a-și stabili structura, forma de conducere și relațiile de subordonare și responsabilitate.

- *Autonomia academică*: independența și responsabilitatea universității de a dezvolta programe proprii de studii, definirea structurii și conținutului curriculumului universitar, responsabilitatea asigurării calității acestor programe, a cercetărilor universitare, determinarea procedurilor de selecție a viitorilor studenți.
- *Autonomia resurselor umane*: independența de a recruta și selecta resurse umane calificate, responsabilitatea încheierii contractelor de muncă, stabilirea nivelului salariilor, sporului la salariu în funcție de valoarea potențialului uman.
- *Autonomia financiară*: independența universității în asigurarea veniturilor și alocarea resurselor financiare, stabilirea taxelor de studii, taxelor de cazare în cămine, taxelor la prestări servicii, în finanțarea și cofinanțarea cercetărilor universitare, utilizarea și depozitarea resurselor financiare, utilizând proceduri transparente proprii privind managementul eficient a resurselor.

Proiectul „Propunerea de Politică Publică inițiată de Ministerul Educației: Dezvoltarea capacităților manageriale ale universităților prin extinderea autonomiei universitare”, elaborat de Ministerul Educației caracterizează situația actuală în sistemul universitar prin existența unei autonomii parțiale, accentuând că actualmente în domeniul dat în Moldova au fost realizate anumite progrese. Autonomia universitară a fost declarată prin Legea Învățământului, alte acte subordonate legii și proiectul Codului Educației. Din punct de vedere al *autonomiei organizaționale*, universitățile au dreptul de a determina propria structură organizațională și de a-și alege propriile organe administrative. Din punct de vedere al *autonomiei resurselor umane*, universitățile se bucură de dreptul de a selecta personalul științifico-didactic și de cercetare, precum și personalul administrativ și auxiliar. În ceea ce privește *autonomia academică*, universitățile au dreptul să aprobe planurile de învățământ, planurile de cercetare științifică. Din punct de vedere al *autonomiei financiare*, un anumit grad de libertate a fost oferit până în 2005, când resursele din mijloace speciale erau cheltuite la discreția universităților, dar această practică a fost oprită mai târziu [6].

Conform aceluiași studiu actualmente cele mai acute deficiențe în autonomia universitară în Republica Moldova sunt următoarele:

#### **Componenta organizațională:**

- Forma organizatorico-juridică: instituție bugetară;
- Deficit de transparență decizională;
- Lipsa actorilor externi în organele de conducere;
- Guvernare studentescă inefficientă;
- Autonomie parțială netransparentă la nivel de subdiviziune universitară;
- Centralizarea procesului de admitere;
- Sistem centralizat de ajutor social al studenților;
- Neimplementarea în volum deplin a procesului Bologna privind funcționarea celor 3 cicluri de studii în cadrul universităților;
- Birocrație privind extinderea activităților educaționale.



**Componenta academică:**

- Lipsa structurilor de control și asigurare a calității la nivel național;
- Lipsa mecanismelor de implementare a indicatorilor de performanță în universități;
- Ineficiența mecanismelor de interacțiune cu lumea afacerilor, piața muncii, cercetare, dezvoltare și inovare la nivel național și internațional.

**Componenta resurse umane:**

- Sistem universitar fărâmițat și supradimensionat ca număr de instituții;
- Lipsa condițiilor motivaționale pentru dezvoltarea resurselor umane;
- Salarii joase contra normelor didactice mari;
- Experiență puțină de lucru în sectorul real al economiei a cadrelor didactice.

**Componenta financiară:**

- Existența unui mecanism centralizat de gestionare financiară;
- Finanțarea bugetară se face în baza cheltuielilor istorice, nu per student;
- Finanțarea bugetară nu ia în considerație forma, tipul și domeniul de studii;
- Bugetul alocat nu reiese din realizarea comenzii de stat, dar nici din necesitățile universităților. Mai repede că alocarea se face din posibilitățile financiare ale statului.
- Mijloacele speciale sunt condiționate în utilizare de trezorerie;
- Taxa de studii este plafonată de Guvern și este mai mică decât costul real al studiilor;
- Cheltuieli mari de întreținerea căminelor, fiind acoperite impropriu de universitate;
- Existența dificultăților de utilizare a soldurilor.

Caracterul unui învățământ superior de „masă” simțit ultimii ani, chiar dacă este o provocare pentru instituțiile de învățământ superior, nu a dat rezultatele așteptate. Finanțarea bugetară în baza numărului de studenți, fără a considera complexitatea studiilor la diferite domenii de pregătire profesională, fără stabilirea indicatorilor de performanță universitară; lipsa finanțării universităților pentru activitate de cercetare, etc. nu provoacă competiție prin creșterea avantajului competitiv universitar. Acceptarea completării abordării cantitative - bazată doar pe numărul de studenți - cu abordarea calitativă - orientată spre calitatea programelor de studii, cunoștințe și abilități, toate coordonate cu cerințele mediului economic și social; monitorizarea ocupațiilor absolvenților ar asigura competențe durabile pe piața forței de muncă. Implementarea principiilor cantitative și calitative provoacă la competiție reală.

Proiectul „Propunerea de Politică Publică inițiată de Ministerul Educației: Dezvoltarea capacităților manageriale ale universităților prin extinderea autonomiei universitare” propune 2 opțiuni de implementare a autonomiei universitare, una numită parțială, alta largită. Prima opțiune prevede liberalizarea parțială a unor poziții din cadrul celor patru componente ale autonomiei universitare. Opțiunea presupune că vor rămâne anumite limite impuse din partea statului privind componenta organizațională și cea financiară. Organizațional opțiunea dată prevede crearea unui sistem dual de conducere al universității (Senatul și Consiliul de Conducere) și unele intervenții din partea statului la luarea deciziilor principiale privind asigurarea calității sistemului educațional și a protecției studentului. Alte limite se referă la resursele financiare care vor fi gestionate prin



Trezorerie (cele provenite de la bugetul de stat) și prin conturi bancare (cele provenite din mijloace speciale); plafonarea de către Guvern a nivelului maximal și minimal a sumei contractului.

Mai preferabile pentru universități este autonomia lărgită, condițiile necesare pentru realizarea acestei autonomii sunt următoarele:

- Asigurarea calității educației din partea statului prin aplicarea mecanismelor de evaluare externă de către o agenție independentă;
- Urmărirea traseului profesional al absolvenților;
- Repartizarea comenzii de stat pe bază performanței universitare;
- Bugetul alocat de stat universităților depinde de comanda de stat, calcularea căreia se efectuează pe student conform performanței universitare în baza unei formule agregate la care se aplică coeficienți dependenți de forma, tipul și domeniul de studii;
- Limitarea numărului total de studenți în baza capacității universității ca infrastructură și corp profesoral;
- Independența universității în stabilirea burselor și ajutoarelor sociale din fonduri de stat și mijloace speciale;
- Posibilitatea alternanței studiilor în bază de taxă la loc bugetat în funcție de performanța academică;
- Liberalizarea sumei contractului în acord cu cheltuielile specifice;
- Liberalizarea nivelului de salarizare a cadrelor universitare;
- Independență privind modul de gestionare a resurselor financiare provenite din transferurile de la bugetul de stat și din mijloace speciale;
- Dreptul universității de a solicita acreditarea pentru programele/ciclurile de studii;

*O condiție indispensabilă pentru ambele opțiuni este crearea Agenției de Asigurare a Calității, precum și a unui organ responsabil de etica și managementul universitar [6].*

Desigur, orice îmbunătățire necesită timp și efort. Procesul de la Bologna impune eficiență și eficacitate educațională, calitate în procesul de învățământ, implicarea întregii comunități academice, rezultate asociate cu tradiții și realizări anterioare, contribuind astfel la consolidarea imaginii de universitate modernă.

Tot sistemul educațional mondial se află în proces de transformare. Învățământul superior se confruntă cu provocarea de a identifica mijloace și soluții pentru a supraviețui pe o piață competitivă ce trece prin revoluția de cunoștințe și informații. Trendul dinamicii pieței educaționale arată că schimbarea este ireversibilă și alegerea instituțiilor universitare poate fi - sau adaptarea și dezvoltarea avantajelor competitive, - sau împotrivirea și rămânerea în stare de alertă în viitor.

Reforma învățământului superior poate fi realizată doar prin abilitatea și capacitatea de a se adapta la tendințele de dezvoltare universitară europeană. Cultura națională, educația și valorile pot fi capitalizate și promovate în mod eficient doar într-un context european. Oportunitatea unică și alegerea corectă este de a deveni o organizație de înaltă performanță și de a tinde spre nivelul de excelență a celor mai bune universități europene, care se bazează pe studenți activi, personal didactic competent și dedicat, precum și un management eficient. Abordarea conservativă, tradițională, pasivă, bazată pe așteptare va da faliment în mediul actual rapid de schimbare și dezvoltare al societății.

Instituțiile educaționale tradiționale sunt contestate de către forțe ce caracterizează economia globală: piețe competitive, schimbări demografice, creșterea diversității etnice și culturale, tehnologii. Universitățile trebuie să fie receptive la necesitățile mediului, să promoveze politici și strategii educaționale corespunzătoare pieței forței de muncă, prin asta se resimte atât oportunitatea cât și provocarea pentru mediul educațional. Prosperitatea și bunăstarea unei națiuni într-o economie globală bazată pe cunoaștere va cere cetățeni cu studii superioare. Mediul va cere instituții cu capacitatea de a descoperi noi cunoștințe și de a le transfera pe piață prin activități economice. Cooperarea între cercetarea științifică și dezvoltarea economică necesită aplicații practice ale rezultatelor cercetării și metode de transfer tehnologic. Orientarea la necesitățile mediului trebuie să remodeleze cercetarea din învățământul superior și să refacă programele de învățământ.

Urmând provocările Procesului de la Bologna, care stabilesc o orientare și promovare a dezvoltării educației și cercetării spre integrarea într-un spațiu comun al învățământului și al cercetării, instituțiile universitare trebuie să țină cont de următoarele cerințe:

- De a promova predarea și cercetarea în conformitate cu cerințele unei societăți bazate pe cunoaștere și învățare continuă, integrate într-un context european și global;
- De a contribui la participarea activă pentru dezvoltarea locală, regională și națională din punct de vedere social, economic, cultural și politic;
- De a contribui și furniza cunoștințe originale sistematice pentru domeniile majore ale științei și tehnologiei, asociate cu studii flexibile, cuprinzătoare, interactive și permanente;
- De a promova și susține calitatea de instituție publică, în cadrul național și internațional, de a dezvolta o cultură de atitudine pro-activă și participativă, de dezvoltare personală și de integrare a diversității și a globalizării;
- De a fi deschis la interacțiunea cu comunitățile economice, sociale și academice de la nivel național și internațional, etc. [5]

În acest context de principii se necesită capitalizarea cercetărilor științifice prin inițierea unor noi relații cu mediul socio-economic, diversificarea ofertei de programe de studiu, realizarea proiectelor comune, ce vor contribui la transformarea universităților din instituții tradiționale, conservatoare în instituții de tip noi, antreprenoriale. O instituție de învățământ este o universitate antreprenorială în cazul în care personalul didactic și administrativ își unesc eforturile în vederea dezvoltării instituționale, asigurarea cu resurse pentru o bună funcționare, care va contribui la dezvoltarea unui caracter dinamic al universității. Ca urmare, absolvenții universitari dobândesc competențe compatibile cu structura forței de muncă ale pieței [3].

Schimbarea viziunii de la tradițional la antreprenorial, a fost declanșată de scăderea finanțării publice a sistemului educațional, prin urmare, toate acțiunile antreprenoriale sunt menite să echilibreze acest declin financiar. Implementarea abordării de antreprenariat universitar necesită:

- dezvoltarea unei culturi antreprenoriale;
- dezvoltarea în continuare a activităților de formare a Centrelor de transfer tehnologic și inovare;

- crearea unei viziuni antreprenoriale și inițiativă menită să încurajeze crearea de companii spin-off;
- promovarea dezvoltării de parcuri tehnologice, participarea la inițiative de tip public-privat și de parteneriat;
- formarea condițiilor și de facilități pentru învățarea continuă [4].

Antreprenoriatul universitar prin definiție trebuie să creeze condiții pentru noi structuri organizaționale, orientate la activități independente. Așa tip de universități sânt implicate activ în dezvoltarea socială și economică a regiunii, utilizează creativ resursele existente, reorganizează învățământul în scopul de a adapta absolvenții la cerințele mediului, învățându-i să activeze în condiții aproape de real, ținând cont de indicatorii de cost și de profit. Caracteristica definitorie a spiritului antreprenorial este de a consolida, extinde și de a reînnoi relația universității cu mediul de afaceri, în special, și cu societatea în general, ce are un impact pozitiv asupra ritmului de dezvoltare economică durabilă.

Consolidarea parteneriatului universitar cu societatea duce la adaptarea continuă a serviciilor universitare, a programelor de studiu și de cercetare, abordarea antreprenorială merită o atenție specială datorită potențialului său de a face o universitate mult mai activă și profund angajată la dezvoltarea socială însoțite de un management instituțional, cu capacitate de auto-guvernare și valori manageriale cerute de cerințele pieței forței de muncă. Prin urmare, este imperativ de a dezvolta un management modern, flexibil și eficient, ce în mod continuu este în căutarea de soluții la problemele de mediu, cu o viziunea și definiție clară academică, cu misiune și strategie orientată la obiective. Acest tip de gestionare trebuie să fie orientat să identifice soluții adecvate pentru o diversitate de provocări pentru beneficiul și afirmarea universității ca un promotor al progresului. În acest context, este esențial să se identifice diverse surse de finanțare (programe europene, granturi și contracte de cercetare, valorificarea drepturilor de proprietate intelectuală, servicii de consultanță, etc.) [4].

Statul nu poate fi deferent privind finanțarea instituțiilor educaționale publice, deoarece semnificația economică și socială a întregului sistem educațional este prea importantă pentru societate. Buna practică a universităților europene arată că în scopul unei gestiuni financiare mai adecvate situației de piață e necesar ca statul să treacă de la utilizarea metodelor de control strict la metode de supraveghere. Statul nu dispare, el adoptă noi abordări realizate prin introducerea diferitor comitete de coordonare și supraveghere financiară. Statul trebuie să ”reziste” [1].

Un sistem educațional de înaltă performanță necesită o reformă complexă, menită să dezvolte un concept clar, desfășurat într-un cod al educației, o finanțare adecvată, condiții optime de lucru și facilități, prestigiu, un sistem capabil să recruteze cel mai bun profesor calificat, talentat și angajat, programe de studii dinamice orientate la necesitățile pieței, cooperare transnațională și mobilitate regulată, dezvoltare continue, etc.

## **Bibliografie:**

1. Adrian Curaj, Peter Scott, Lazăr Vlasceanu. European Higher Education at the Crossroads. Between the Bologna Process and National Reforms. Part 2, Springer Dordrecht Heidelberg, New York, London
2. C. Ciurea, V. Berbeca, S. Lipcan, M. Gurin. Sistemul de învățământ superior din Republica Moldova în contextul procesului Bologna: 2005-2010, studiu elaborat de Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale (IDIS) "Viitorul", februarie 2012.
3. C. Oprean, E.N. Burdușel, C. Oprean. A Change Management-Based Approach of the Dynamics of Higher Education Institutions in 17<sup>th</sup> International Economic Conference Proceedings – 2010, September, Tulcea, Romania
4. C. Oprean, E.N. Burdușel, C. Oprean. Romanian Educational Law: between constraints and opportunities for a sustainable higher education, Proceedings of the 7<sup>th</sup> International Conference of Technological Changes, - September, 2011, Alexandropoulos, Greece
5. N. Burdușel, L. Daraban, A. Sere-Schneider, M. Schneider. Theoretical Perspectives and Outcomes of the Collaboration between an Academic Institution and an Engineering Organization. Case Study: LBUS – CAS Partnership in Balkan Region. International Conference on Engineering and Business Education, Conference Proceedings, part. 1, ULBS, 2009
6. Propunerea de Politică Publică inițiată de Ministerul Educației al Republicii Moldova: Dezvoltarea capacităților manageriale ale universităților prin extinderea autonomiei universitare, Ministerul Educației al Republicii Moldova, 2011. [www.edu.md](http://www.edu.md)

## СПЕЦИФИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И РЕКЛАМЫ В ПРОДВИЖЕНИИ КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*С. И. Шиленко, доцент*

*Белгородского университета кооперации, экономики и права*

*Currently, the market of educational services for the preparation of specialists in various fields is rather saturated, significantly has increased the competition for the entrants. In this regard, it is interesting and relevant to promote the advertisements for the study of educational services in cooperative schools.*

**Key words:** *educational services, competition, to promote, advertisements, educational services, cooperative schools.*

С развитием информационных технологий, ростом конкуренции на рынке труда, повышением требований к молодым специалистам возрастает роль образования. Деятельность кооперативных ВУЗов в первую очередь направлена на то, чтобы предоставить студентам знания для дальнейшего их применения в профессиональной деятельности. Поэтому отслеживание тенденций развития не только рынка образования, но и рынка труда дает большое преимущество в формировании образовательных услуг и определения PR-инструментов для продвижения кооперативного вуза.

Анализ PR-деятельности образовательного учреждения и его конкурентов необходимо начинать со СМИ, выставок, конференций, организуемых сторонними организациями.

На основании выводов по результатам исследования осуществляется анализ тенденций в отрасли, предсказание их последствий для образовательного учреждения и определяется цель PR–программы по продвижению кооперативного вуза. На втором этапе осуществляется определение целевых аудиторий, а именно, на каких абитуриентов будут рассчитаны информационные обращения, исходящие от университета .

Устанавливается время проведения PR-программ. Одной из особенностей большинства образовательных услуг является их сезонность, привязанность к рамкам учебного года. Следовательно, и активность PR-мероприятий, особенно тех, которые направлены на привлечение выпускников школ, техникумов и училищ, носит периодический характер.

Рассчитывается бюджет PR-кампании и составляется конкретный план-расписание. После завершения планирования и подготовки PR-программы исполнители приступают к третьему этапу – ее реализации. В процессе продвижения образовательных услуг

кооперативным вузом реализуется огромное количество PR-мероприятий. Все множество PR-программ можно условно подразделить на несколько блоков, в том числе PR в печати, PR в процессе специальных мероприятий, интернет-PR и др.

Среди печатных средств PR для образовательных учреждений одним из оптимальных является размещение сообщений, статей, экспертных мнений в печатной продукции, однако это касается не только периодических изданий по тематике образования, как, например, журнал “Куда пойти учиться?” или “Образование в России”. В эту группу PR-инструментов необходимо отнести и различные публикации научных трудов, учебников и учебных пособий, авторами или издателями которых выступают сотрудники и подразделения образовательных учреждений. Такие материалы вызывают гораздо больше доверия у широких масс населения, чем реклама или редакционные материалы.

Очень действенным PR-средством продвижения образовательных услуг является кооперация различных образовательных учреждений в ассоциации, союзы, группы и сети, в том числе международные. Такой ход не только предоставляет возможность увеличения своей доли рынка за счет расширения географии предоставления услуги, но и дает твердую основу для формирования бренда компании, так как привлекает поддержку известной марки. Так, членство в Международном кооперативном альянсе повышает престиж учебных заведений кооперативной направленности.

Что касается специальных мероприятий, то кооперативные образовательные учреждения, как правило, ограничены в возможности масштабно участвовать в проведении выставок и тем более ярмарок. Однако такое участие является одним из самых традиционных и мощных средств PR. В качестве действенного мероприятия по продвижению образовательных услуг можно предложить проведение дня Открытых Дверей. Чтобы мероприятие по представлению образовательного учреждения и кооперативного учебного заведения в выставке было успешным, с точки зрения PR необходимо предпринять следующее:

1. Организовать массированный анонс предстоящего Дня Открытых Дверей. Рассылка приглашений администрации школ, училищ и техникумов, создание и распространение пригласительных билетов, анонс мероприятия по каналам местных СМИ и на сайте образовательного учреждения.

2. При проведении Дня открытых дверей кооперативного образовательного учреждения провести презентацию специальностей и направлений подготовки студентов, продемонстрировать материально-техническую базу и инновационные методики в обучении. Предоставить возможности для потенциальных абитуриентов не только ознакомиться с материалами, которые предлагает кооперативный вуз, но и дать возможность личного участия, например в решении теста по иностранному языку или продемонстрировать возможности компьютерной программы, которая используется в обучении.

3. Обязательно брать контакты у всех, кто заинтересовался обучением в кооперативном образовательном учреждении. Стараться непосредственно при проведении мероприятия Дня открытых Дверей “превращать” потенциальных абитуриентов в реальных студентов.



4. Проводить разнообразные олимпиады. Для потенциальных абитуриентов платного образовательного учреждения немаловажную роль играет фактор цены за обучение, поэтому возможно установление специальных цен или скидок для победителей олимпиад.

5. Привлечь профессионалов, известных личностей для представления специальностей и направлений подготовки, провести мастер-классы.

6. Обязательно провести анкетирование или опрос потенциальных абитуриентов и их родителей, побывавших на Дне Открытых дверей образовательного учреждения. Это поможет правильно оценить качество проведенного мероприятия и найти идеи для следующего продвижения кооперативного образовательного учреждения.

Основное их преимущество Дня открытых Дверей состоит в том, что посетителям предоставляется возможность увидеть услуги кооперативного образовательного учреждения изнутри, убедиться в современных образовательных технологиях и высоком уровне профессорско-преподавательского состава.

Еще одним видом специальных мероприятий, характерных исключительно для образовательных учреждений, можно назвать встречи выпускников. Освещение такого важного для каждого образовательного учреждения события и демонстрация мощного корпоративного духа бывших студентов может побудить потенциальных абитуриентов выбрать именно это учебное заведение. PR-технологии можно также задействовать в организации работы кооперативного образовательного учреждения или его профессорско-преподавательского состава в научных симпозиумах, конференциях, семинарах.

Эффективным PR-механизмом продвижения услуг на рынке платного образования является спонсорство, для образовательных учреждений в большинстве случаев спонсорство принимает форму предоставления грантов на бесплатное обучение или проведение разнообразных олимпиад. Такие PR-ходы очень высоко поднимают престиж образовательного учреждения и дают возможность в рамках этих мероприятий осуществлять другие PR-проекты.

В последнее время в один из самых популярных инструментов PR в сфере образования вообще, и образования на коммерческой основе в частности, превратился веб-сайт учреждения. Сайт решает многие задачи: позиционирование учебного заведения на рынке образовательных услуг, привлечение абитуриентов, спонсоров, партнеров, обеспечение узнаваемости бренда учебного заведения. Помимо предоставления самой полной информации об учебном заведении и стимулирования потенциальных абитуриентов к приобретению услуги, сайт образовательного учреждения можно использовать для оперативного разрешения проблем и предоставления обратной связи между будущими и настоящими студентами. Одним из способов такой связи могут стать специализированные форумы.

Таким образом, спектр реализуемых мероприятий очень широк, каждое из них имеет свои положительные и отрицательные стороны, поэтому каждый осуществляемый PR-ход подлежит тщательному последующему анализу. Если обратиться к формуле RACE, то последний этап осуществления PR-программы – это ее оценка и, прежде всего, оценка ее эффективности. Правильно оценить эффективность PR-мероприятия очень сложно,



так как для этого требуется много средств и времени. Практически невозможно измерить эффективность всей PR-политики образовательного учреждения, однако возможно дать правильную оценку отдельным PR-мероприятиям и инструментам.

Несомненно, расширение использования способов оценки PR-политики образовательного кооперативного учреждения будет вести к повышению качества проводимых мероприятий и, следовательно, к повышению качества предоставляемых образовательных услуг. В качестве еще одного следствия можно назвать более глобальные улучшения в сфере образовательных услуг, потому что предоставление образования – специфический вид услуг, качество которых напрямую связано не только с отдельными пользователями, но и с более широкими понятиями, такими как, например, интеллектуальное развитие нации, повышение квалификации работников.

### **Литература:**

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы: учебное пособие / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. - М.: Высшая школа, 2008. - 239 с.
2. Аткина А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия / А. Аткина // Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - № 2. - С.3-12.
3. Актуальные проблемы совершенствования СМИ. Свердловск, УрГУ, 2010. – 215 с.

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ КАК КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГРАММ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*В.В. Шилькова, кандидат экономических наук,  
доцент Белгородского университета кооперации,  
экономики и права*

*The recognition of the practical function of the economic theory and its claims for the conceptual status of economic programs for the sustainable organizations' development (including cooperatives) implies the relation of positive and normative economic principles.*

**Key words:** *recognition, economic theory, conceptual status, economic programs, normative economic principles.*

Современная парадигма теории управления исходит из признания того, что условием эффективного управления на любом уровне выступает знание. В этой связи актуализируется вопрос о степени соответствия экономической стратегии и тактики кооперативного сектора экономики (кооперативных организаций) экономическому знанию и адекватности отражения экономического знания в программах устойчивого развития кооперативных организаций. Мировой экономический кризис 2008-2009гг., затронувший все сферы экономики России и кооперативный сектор в том числе, еще более акцентировал внимание к различным аспектам взаимосвязи экономической политики и концепций экономической теории.

Безальтернативное признание за экономической теорией статуса концептуальной основы практических программ содержит, как минимум, два аспекта, которые являются предметом острых дискуссий экономистов. Первый – методологический, касается соотношения нормативного и позитивного анализа в теоретических концепциях экономической науки, второй аспект - содержательный, касается адекватности мейнстрима экономической теории условиям и потребностям текущего этапа экономического развития страны.

Позитивная методология имеет статус базовой в социально-экономическом знании уже в силу того, что научный поиск инициируется и задается реальными фактами и событиями, противоречиями экономической действительности. Спор среди экономистов ведется как в части самого содержания позитивной методологии, так и в части ее соотношения с нормативной. В самом общем приближении к проблеме можно выделить следующие позиции исследователей: первые абсолютизируют позитивный подход в экономической

науке, полностью исключая нормативный. Это так называемые сторонники «чистой» (т.е. позитивной) экономической теории. Вторые допускают нормативный подход как дополнение к позитивному; третьи проповедуют методологический плюрализм и возможность применения принципов и методов обоих подходов зависимости от целей исследования.

На необходимость разграничения позитивного и нормативного экономического знания первым обратил внимание Джон Невилл Кейнс (отец Дж. Мейнарда Кейнса), которому предписывают авторство и первое применение указанных терминов. «*Положительная (positive) наука*,  $\approx$  писал Дж. Н. Кейнс,  $\approx$  может быть определена как совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что есть; нормативная или *регулятивная наука*  $\approx$  как совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что должно быть, и потому имеющих своим предметом идеальное, как нечто отличное от действительного; *искусство*  $\approx$  как система правил для достижения данной цели»» [1, с. 27].

Опираясь на это высказывание с целью разграничения позитивного и нормативного подходов, некоторые исследователи слишком упрощенно трактуют позитивный анализ, предписывая ему возможность исследования только фактов, имеющих место в хозяйственной жизни и отражение лишь того, «что есть». Тем самым, игнорируются возможности позитивного анализа в выявлении причинно-следственных связей между явлениями, которые и позволяют экономическим концепциям выполнять свою прогностическую и практическую функцию. Подобная ограниченная трактовка позитивного анализа (позитивной экономики) чаще всего встречается в материалах учебников по экономической теории [2].

Вместе с тем Дж. Н. Кейнс ответил вполне определенно на этот вопрос, когда писал, развивая предыдущие высказывания: «Положительная наука занимается изучением “единообразий” (uniformities  $\approx$  *англ.*), или, как мы сказали бы сейчас, закономерностей, нормативная  $\approx$  определением идеалов, искусство  $\approx$  формулированием предписаний. Он подчеркивал, что “и возможно, и желательно изучение экономических единообразий независимо от экономических идеалов и без формулирования экономических предписаний (но не наоборот). [1, с. 28].

Сторонники чистой (позитивной) экономической науки в качестве аргумента в защиту своей позиции по абсолютизации позитивной методологии прибегают к указанию на то, что только концепции, построенные на принципах позитивного анализа, содержат в себе возможность проверки их истинности. В данном случае реальные факты экономической жизни, успехи и неудачи реализуемых экономических программ выступают, по их мнению, критерием истинности экономических концепций.

В книге Марка Блауга «Методология экономической науки или как экономисты объясняют» отмечается следующее: «экономические теории рано или поздно нужно сравнивать с фактами реального мира, и это — окончательный критерий истины...» [3]. Примечательно, что все неудачи эмпирически ориентированных экономических теорий (особенно макроэкономических) защитники позитивизма объясняют неполнотой и высокой ценой информации, а также различиями в политических интересах и этических нормах, по поводу которых в обществе существуют принципиальные разногласия.

Однако даже среди явных сторонников позитивной экономической науки существуют поводы для разногласия. Так, Милтон Фридмен, подчеркивая прагматический статус экономической теории как генератора эмпирических прогнозов, утверждает, что в случае подтверждения прогноза, сделанного на основе той или иной концепции, эмпирическая проверка вспомогательных теоретических конструкций, ведущих к данным прогнозам, становится необязательной. Эта позиция М. Фридмена сделала его автором «концепции “as if”», согласно которой верификация предпосылок моделей не имеет никакого значения, а важна только предсказательная способность моделей [2].

Полное несогласие с позицией М. Фридмена демонстрирует М.Блауг, специально подчеркивающий, что подтверждение теории реальными фактами вовсе « не означает, однако, что предсказания важны сами по себе, независимо от того, насколько “реалистичны” допущения. Экономические теории нельзя считать инструментами, позволяющими точно предсказывать экономические события, — это просто попытки раскрыть причины и отыскать движущие силы в экономической системе.[3]

В противоположность позитивному, нормативный подход имеет дело с утверждениями, содержащими в себе оценочные суждения. Поскольку нормативное утверждение невозможно опровергнуть или подтвердить путем обращения к действительности, довольно часто нормативный анализ рассматривают как политический подход к исследованию экономических процессов. Таким образом, нормативная экономическая теория, предполагая качественные оценки того, какой должна быть экономика, выражает и абсолютизирует субъективное мнение исследователя о том, что должно быть. Абсолютизация нормативного подхода может привести к появлению утопических теорий.

Наиболее продуктивным, на наш взгляд, является подход, в рамках которого не противопоставляются и не возводятся в ранг абсолюта позитивный и/или нормативный принцип анализа в экономических исследованиях, а допускается их сочетание и взаимное дополнение. При этом содержание нормативного анализа видится не в декларировании проектов будущего, а в трактовке нормативного анализа как фазы в исследовании, следующей за фазой позитивного анализа и вносящей в исследование экономических процессов оценочные элементы. Сочетание и взаимопроникновение позитивного и нормативного анализа естественно прежде всего потому, что даже самый “стерильный” в ценностном отношении позитивный анализ фактов не может быть лишен интереса (научно-исследовательского, критического, познавательного и пр.) со стороны исследователя, а потому и его оценок. К тому же признание практической функции экономической теории и ее претензий на статус концептуальной основы экономических программ, разрабатываемых как на уровне хозяйствующих субъектов, так и на государственном уровне, предполагает не только выявления причинно-следственных и функциональных взаимосвязей между понятиями, но и обоснование различных вариантов экономического развития по различным сценариям и с различными последствиями, что предполагает оценочные элементы.

Это предполагает применение нормативного анализа как закономерной фазы формирования экономического знания во всей полноте его функций, включая прогностическую и практическую.

Что касается содержательной части современного экономического знания, представленного в учебных материалах по экономической теории и формирующего экономическое мировоззрение нынешних студентов, то претензии к нему в его неадекватности реальным условиям и потребностям российской экономики, более чем обоснованны. Допуская и принимая характерный для экономической науки плюрализм, сегодня актуализировалась необходимость перемен в доминирующей теоретической парадигме (мейнстриме) экономического знания. Освоение и принятие этого мейнстрима субъектами управленческой деятельности (менеджерами) впоследствии находит реализацию в практике принятия управленческих решений, что самым непосредственным образом сказывается на эффективности принимаемых и реализуемых практических программ. Современная неоклассическая теория равновесного анализа (современный экономический мейнстрим) с ее целевыми предпосылками поведения субъектов хозяйствования в виде максимизации прибыли и непризнанием циклического развития экономики сегодня явно не может стать основой эффективных программ устойчивого развития организаций. Это ставит под сомнение способность экономической науки выполнять практическую функцию и негативно сказывается на имидже теоретического экономического знания.

#### **Литература:**

1. Кейнс Дж. Н. Предмет и метод политической экономии.- М., 1899. - Цит. по Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. В 2-х т. – Спб.: Институт «Экономическая школа», 2004.
2. Методы экономических исследований. Электронный учебник. - [http://de.ifmo.ru/bk\\_netra/page.php?tutindex=10&index=4](http://de.ifmo.ru/bk_netra/page.php?tutindex=10&index=4)
3. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют: пер. с англ. Ю. В. Автономова. — М.:Журнал «Вопросы экономики», 2004.
4. Шерстнев М. Экономический кризис и судьба рыночного мейнстрима // Экономист. – 2011. - № 9.

## VOLATILITY OF THE ECONOMIC THEORY AND ITS ROLE IN INTERSUBJECT TRAINING IN MODERN CONDITIONS

**Galina Zhuravleva, dr. prof.**

*Doctor of Economics, Honoured Scholar RF  
Plekhanov Russian University of Economics*

*The article considers a short characteristic of economic theory condition in the conditions of a new economic reality, a substantiation of objective necessity of its mobility taking into account new processes and the phenomena, tendencies and laws in modern economic life of a society, mainstreams of economic theory transformation in neoeconomy are defined.*

**Key words:** *the economic theory, a new economic reality, globalization, system or transformation crisis, merit goods.*

### **Body of paper:**

На рубеже третьего тысячелетия возникла новая экономическая реальность, которая характеризуется глубокими потрясениями, обусловленными множеством новых явлений и процессов, таких как всесторонняя трансформация экономических систем, формирование постиндустриального, неоинформационного общества, экономики знаний, образования, переходной экономики, глобализация, информатизация, компьютеризация, гуманизация, экологизация, модернизация и т.д. Последние годы добавили к этому перечню глубоких перемен еще и небывалый глобальный кризис, выражающий нестабильность современного мира, спад производства, великие и мелкие банкротства финансовой системы, крупных и большого количества мелких предприятий, небывалый рост безработицы, инфляции, бедности и других негативных явлений.

Все это не может не отразиться на науке «Экономическая теория», представляющей собой систему знаний о хозяйственной деятельности человека и общества в целом. Кардинальные изменения в хозяйственной жизни общества и отдельного человека определяют волатильность (изменчивость) экономической теории, призванной отражать экономическую реальность.

Но экономическая теория, по словам крупнейшего в мире ученого лорда Джона Мейнарда Кейнса, - это не набор правил о том, как стать богатым. Она не дает готовых решений для всех проблем. Теория лишь инструмент, способ осмысления экономической действительности. Владение этим инструментом, знание основ экономической теории помогут каждому сделать правильный выбор во многих жизненных ситуациях. Экономическая

теория, или кратко экономика, как наука, всегда привлекала ученых и всех образованных людей. Объясняется это тем, что изучение экономики – это реализация объективной необходимости познания мотивов, действий людей в хозяйственной деятельности, законов искусства хозяйствования во все времена от древности до сегодняшних дней.

Видный американский ученый П. Самуэльсон назвал экономическую теорию королевой наук. Лауреат Нобелевской премии М. Фридмен писал, что экономика – очаровывающая наука, она удивительна тем, что ее фундаментальные принципы очень просты и могут быть записаны на одном листе бумаги, тем не менее, их понимают немногие. Данная наука, отражающая сложный мир хозяйствования, по словам Н. Бунге, не существует у тех народов, которые стоят на низкой ступени общечеловеческого развития.

К сожалению, в современных условиях имеет место недооценка значимости этой сложной, трудной для понимания, но чрезвычайно важной науки. Об этом свидетельствуют высказывания о том, что экономическая теория будто бы есть «ремесло создания инфраструктуры для инженеров» или бездоказательные утверждения, отрицающие существование такой науки.

Негативное отношение к экономической теории можно объяснить следующим:

- Во-первых, тем, что экономическая теория наряду с другими фундаментальными науками является мериторным благом. Мериторные (иногда их называют опекаемые) блага в условиях рыночной системы хозяйствования – это такие блага, спрос на которые со стороны частных лиц (из-за недостаточной информированности, сложности понимания сущности данного объекта, слабой мотивации его использования и т.д.) отстает от желаемого обществом, а поэтому должно стимулироваться государством. И если для развития фундаментальных наук будут использоваться только рыночные механизмы, то они просто прекратят свое существование. У общества не будет фундаментальной науки и многих других важных областей производства новых знаний. Отсюда роль государства в поддерживающей и протекционистской политике по отношению к фундаментальной науке неоспорима. Осуществление этой роли – обязанность государства, а не форма благотворительности [1, Р. 10,253].

- Во-вторых, недостаточной удовлетворенностью ожиданий (порой чрезмерных) населения от уровня развития данной науки особенно в таких сложных, кардинально меняющихся условиях хозяйствования. Общество вправе ждать от экономической науки (и фундаментальной, и конкретной) рекомендаций, основанных не на общих соображениях и условных моделях, а на реальной расчетной базе. Порой такие расчеты попросту отсутствуют хотя бы из-за того, что экономическая действительность меняется очень быстро. Не удивительно, что ответ экономистов нередко оказывался неадекватным ожиданиям, особенно когда речь идет о широкомасштабных институциональных преобразованиях в экономике.

В экономической теории, как и в экономическом развитии общества, имеют место периоды качественных переходов из одного состояния в другое. Конец XX столетия характеризуется переменой сложившихся парадигм. Под парадигмой, в духе Т. Куна, подразумевается гипотеза, объясняющая крупномасштабные явления и процессы, дающие



перспективы для новых изысканий на целые десятилетия. Каждая парадигма – это порождение эпохи. В общественном сознании происходят изменения в понимании динамики экономических, социальных и духовных процессов. Меняется научная картина мира. Задачей современной экономической теории становится уже новое объяснение мира с учетом этих изменений, и это не может не отразиться на межпредметном изучении в новых условиях.

На рубеже третьего тысячелетия быстро развивается институциональный анализ и эволюционная теория, активно формируется ряд новых научных направлений – неэкономика, наноэкономика, нейроэкономика (проясняющая ряд основных положений экономики, связывая их со спецификой устройства человеческого мозга), построение компьютерных «искусственных обществ» и многое другое. Благодаря компьютерным технологиям, использованию Интернета происходит лавинообразный рост экономической информации, доступной для исследователей в разных странах мира. Стремительно увеличивается количество научных школ, научных экономических журналов и регулярных конференций. Растет престиж экономической науки в мировом научном сообществе, политических и деловых кругах передовых стран.

Современный мир характеризуется сложным периодом развития глобальной экономики, что не может не повлиять на волатильность экономической теории. Глобализация представляет собой невиданный по масштабам многогранный и противоречивый феномен. Ее проявления и последствия имеют и положительные и отрицательные стороны. С одной из них глобализация расширяет горизонты хозяйственного и технологического развития, с другой же – усиливает неравномерность распределения богатств и экономической мощи. Механизм этих явлений пока изучен недостаточно, и в силу этого глобализация становится первоочередным и важнейшим объектом научных разработок.

Известно, что от глобализации выигрывают только 30% государств, не более. В то же время масса людей умирает от голода, нехватки воды, отсутствия медицинской помощи.

В процессе глобализации сотрудничают и соперничают три важнейших хозяйственных субъекта: государство – нация, международные экономические организации и транснациональные корпорации. Все они имеют специфические экономические интересы, которые в условиях глобализации подвергаются новому, малоизученному процессу как трансгрессии этих интересов. Результатом данного процесса выступает преодоление противоречий выше названных интересов, появление нового трансгрессионного интереса, т.е. инновации, доселе не существовавшей в мире экономики.

Степень включенности отдельных глобальных субъектов в процесс глобализации различна. Так, по результатам швейцарских исследований, составивших рейтинг стран по значению индекса глобализации Российская Федерация в 2008 году занимала лишь 33 место из 122 стран мира. По индексу глобальной конкурентоспособности положение России еще хуже: 66 место из 142 стран мира и второе место из стран СНГ. А для РФ, по мнению премьер-министра Д.А. Медведева, более значительная интеграция российской экономики в глобальную – безальтернативный сценарий развития.

Известно, что за 2007-2009 годы резко замедлились темпы роста мировой и большинства национальных экономик мира. Мировая экономика за эти годы потеряла в капитализации почти 60 трлн. долл. Это равняется примерно годовому мировому ВВП. Впервые после Второй мировой войны мировая экономика пережила такой спад. В эти же годы на всех рынках проявилась нестабильность, небывалых размеров достигла безработица. Все это свидетельствует о возникновении кризиса, первоначально как кризиса финансовой системы США и позднее переросшего в экономический кризис современного глобального хозяйства. Особенность данного кризиса в том, что он одновременно выступает и как финансовый и как экономический, экологический, демографический, социально-культурный, идеологический и духовный, этико-нравственный кризис. Объясняется это тем, что данный кризис совпал во времени с современным цивилизационным кризисом, более масштабным и более глубоким. Поэтому его иногда называют трансформационным.

С кризисом 2007-2009 г. г. страны вступили в полосу существенных перемен, которые пока (за 2010-2011 годы) колоссальными усилиями правительств (в том числе и России) удалось несколько замедлить, но по оценкам экспертов Московского центра «Карнеги», это всего лишь временная отсрочка [2, Р. 4]. Данный кризис предсказан (случайно или нет) американским ученым итальянского происхождения Рубини, утверждающим, что несмотря на некоторые успехи антикризисных мер, все-таки грядет новая более страшная волна этого кризиса в 2013 г. 16 декабря 2011 г. на Западе объявлено, что мир уже вступил в глубокую и похоже длительную депрессию.

Нельзя не заметить, что необратимо складывающийся миропорядок на основе рыночной системы хозяйствования, при котором процветание только одной страны или группы стран (пусть «золотого миллиарда» или восьмерки и даже 20 стран) опасно противоречит развитию человеческой цивилизации.

Вот почему сегодня все чаще стали говорить о нецелесообразности сложившейся модели глобализации [3].

Особую обеспокоенность в условиях современного кризиса вызывает нынешняя аморальность общества, которая легко объясняется учением Канта. По его убеждению, нравственность общества базируется на двух китах: морали и праве. И не быть обществу моральным, если к нравственности строго и последовательно не принуждает право.

Понимание необходимости изменения бизнес-идеологии получает все большее распространение и среди практиков. Они стали говорить о том, что оценивать результаты бизнес-деятельности следует не столько по количеству получаемых денег, сколько по качеству сделанных полезностей для общества: производства общественно значимой продукции, работы, услуги и т.д.

По большому счету, гуманистические аспекты экономики все еще ждут глубокой разработки, новых теоретических идей и практических рекомендаций. Несмотря на видимую освоенность проблематики так называемого человеческого фактора, мы пока еще до конца не знаем, как строить новую экономику, где человек не затерян в системе материально-вещественных и финансовых потоков. Ученым предстоит творчески освоить

огромный потенциал обновления экономической науки, содержащийся в ее гуманистической парадигме.

Итак, положительной стороной современного глобального кризиса можно считать то, что он показал объективную необходимость и возможность пересмотра модели социально-экономического развития мира, государства и отдельных предприятий. В этих условиях роль науки, в том числе и экономической теории, экономической политики и хозяйственной практики необычайно возрастает.

На волатильность современной экономической теории не могут не оказать влияние результаты перестройки в нашей стране, которые сегодня хорошо известны. Экономика получила несколько названий: экономика переходного периода, экономика «смутного времени», гибридная или мутантная экономика, бандитский капитализм, олигархически криминальная экономика и др. Основные характеристики такой экономики: обвальное падение промышленного производства, аграрного сектора, ВВП, чудовищная гиперинфляция, криминализация, коррупция, превалирование экспортно-сырьевого направления, алкоголизация, наркотизация, неэффективное госуправление. Новейшая история не знала таких скоростей обнищания десятков миллионов людей, доходной поляризации «крайних» социально-экономических групп населения. Не стало и такой великой державы мира – СССР, возникла однополярная глобальная модель экономики.

На то, что рыночные реформы в России пошли по неблагоприятному сценарию, существенно повлияла идеология радикального либерализма. Проводимому в нашей стране курсу реформ активно навязывались извне рецепты монетаризма – одного из носителей либеральной идеологии в современной экономической науке в форме доктрины «Вашингтонского консенсуса». Эта доктрина сводит задачи перестройки к трем постулатам: либерализации, приватизации и стабилизации через жесткое регулирование денежной массы, и была направлена на максимальное ограничение роли государства как активного субъекта экономического процесса. Теоретическая несостоятельность доктрины «Вашингтонского консенсуса» теперь хорошо известна специалистам и многократно доказана на практике.

Ошибка была и в том, что при формировании экономической политики соображения нравственности, справедливости попросту отбрасывались в сторону, в дискуссиях с оппонентами они подвергались осмеянию как проявления «совкового мышления». Торжествовал принцип - «цель (создания рыночной экономики) оправдывает средства». Главная задача состояла в том, чтобы пройти «точку возврата».

Сущность современной стратегии социально-экономического развития РФ премьер-министр Д.А. Медведев сформулировал так: «Мы не строим государственный капитализм... У нас прошел этап развития, связанный с усилением роли государства в экономике (он был неизбежен), но прошла и эйфория по поводу рыночной экономики (или капитализма)» [4].

Современная экономическая теория – это теория начала XXI в. и нового тысячелетия. Но временная характеристика – только одна часть проблемы. Ускорение общественно-экономического развития, повсеместная трансформация экономических систем нашей планеты, функционирование которых изучает экономическая теория как наука, вызывают

объективную необходимость обновления (модернизации) ее содержания, что невозможно без использования инноваций.

Инновация в экономической теории – это обоснование новой концепции, чаще в виде гипотезы, подлежащей верификации или переформулировке бытующей концепции. Концепция обычно предстает как совокупность определений заглавного понятия, смежных и сопряженных с ним понятий. Не сразу концепция становится событием экономической мысли. Иногда она может не выходить за рамки методологической метафоры или содержать эклектический набор наблюдений и фактов [5, Р.4]. Известно, что в истории экономических учений метафоры использовались неоднократно: «невидимая рука рынка» (А. Смит), «общественная формация» (К. Маркс), «сетевая экономика» (М. Кастельс) и др. Не заслуживает уничижительного отношения к себе и эклектика, ибо она должна восприниматься как начальная и неизбежная ступень формирования интегративного, т.е.б концептуального знания.

Для нашего переходного времени из одной эпохи в другую вполне естественно различие и неодинаковое представление об экономических процессах, происходящих в стране и в мире, ибо все устаревшее в экономической теории быстро умирает, но еще не умерло окончательно. Все это приводит к существенным изменениям в понимании задач, предмета исследования, содержания экономической теории, к отказу от многих догм, в рамках которых еще совсем недавно только и было возможным развитие экономической мысли в России.

Если вспомнить историю экономической мысли («а историю, по словам русского историка В.О. Ключевского, нужно знать не потому, что она прошла, а потому, что, уходя, она не смогла убрать свои последствия»), то оказывается, что нынешние научные системы пришли на смену предшествующим.

В науке, как и в жизни, часть информации не доходит до следующих поколений. Этот парадокс отражен в античном: «новое – это давно забытое старое». Поэтому очень важно искать и находить крупинки неустребованных наблюдений и догадок, не потерявших актуальности и в наши дни. Например, разве не актуальна мысль Аристотеля о перерождении положительной экономики (деятельность по производству благ) в отрицательную – хрематистику (добывание денег на основе жажды наживы). Или предупреждение Д. Юма о том, что политэкономия не должна впадать в абсолютизацию индивидуализма, опасного недуга, который характерен для «мейнстрима», положенного в основу нашей перестройки.

Обилие научных систем (учений и экономических школ) в истории экономической мысли обусловили дискуссию по вопросу названия современной теоретической экономической науки. Часть мирового сообщества отстаивает термин «политическая экономия», другая часть (надо признать большая) – «экономикс». Нельзя этот спор считать схоластическим, ибо за ним кроется содержание данной науки. Еще А. Маршалл отмечал необходимость того, чтобы применяемые экономической наукой понятия были четко определены с тем, чтобы не вступать в бессмысленный спор или, что еще хуже, допустить ошибку.

За изменением названия науки обычно стоят веские мотивы: смена поколений ученых; национальные различия и лингвистические предпочтения; дискуссии относительно предмета и задач науки и др. Главное не в словесной идентификации, а в совместимости (хотя бы частичной) содержательного поля исследований.

Эволюция терминов «экономика», «политическая экономия», «экономикс» и «экономическая теория» обусловлена историческими причинами, но по существу они являются названием одной и той же постоянно развивающейся науки, исследующей экономические явления, процессы хозяйствования на различных уровнях взаимосвязи и взаимозависимости. Меняются акценты, подходы, но наука остается той же – наукой об экономической жизни отдельных людей, групп и в целом общества.

Экономическая наука в настоящее время переживает период накопления новой информации, которую необходимо осмысливать, анализировать. Старые представления во многом не работают.

Похожая ситуация уже была в истории развития экономической науки, когда капитализм получил достаточное развитие в Англии и она стала передовой капиталистической страной. Тогда и появилась необходимость в обосновании искусства ведения хозяйства в новых условиях, что и сделал А. Смит. Его неопределимая заслуга в науке в том, что он обобщил экономическую мысль существующую до него и создал новое экономическое учение, тем самым выполнил задачу исторической значимости.

Сегодня ученые-теоретики в силу сложившейся в мире ситуации выступают инициаторами формирования новой экономической школы или направления новой научной парадигмы под названием новая экономическая теория (или неэкономика). Такая научная школа создана в 2008 г. по инициативе ректора, д.э.н., проф. Гришина В.И. в Российском экономическом университете им. Г.В. Плеханова.

Обычно под научной школой понимается микросообщество учителя, его учеников и последователей. Школа излагает свои цели, принципы, программу деятельности в авангардных монографиях, манифестах или статьях, организует центры исследований и разработок, издает журналы для своего круга читателей.

Научная школа призвана не только проводить исследования по актуальным и новым направлениям теоретической и конкретной экономической науки, но и своевременно издавать результаты своей работы с тем, чтобы обеспечить их широкое распространение и в России, и в мире в целом.

В современном мире значение и роль науки далеко выходят за рамки только приобретения новых знаний и применения их на практике. Наука является тем фундаментом, на котором строится весь процесс устойчивого развития общества.

Формирование новой экономики ставит перед наукой новые задачи преодоления таких сложившихся негативных явлений в мировой экономике как:

- колоссальные нагрузки на экосистемы, вызванные 18-кратным увеличением объема мирового производства и 4-х кратным увеличением численности населения. Подсчитано, что для жизни в равновесии с природой, жителей Земли не должно быть больше 500-800

миллионов (акад. Н.Н. Моисеев). Некоторые авторы называют другие цифры: не более 2 млрд. чел., а нас уже более 7 млрд. Если следовать заветам ревнителей природы, то надо либо в 10 раз сократить население планеты, либо в 10 раз уменьшить наши потребности. Стоит ли говорить, что и то и другое сейчас невозможно;

- хищническое использование невозпроизводимых природных ресурсов и чрезмерный, нерациональный спрос на продовольствие и чистую воду, обусловленный идеалами «общества потребления», ведущий к потере здоровья людей; требуется радикальная ликвидация расточительства, укоренившегося сегодня в системах производства и потребления, найти способы переориентировки характера роста производства и потребления, чтобы он более не наносил непоправимого ущерба окружающей среде и позволил всем людям достичь разумного и справедливого уровня жизни, заменив расточительство экономией;
- совокупная потеря знаний особенностей природы коренными народами, чреватая утратой приспособления к природе;
- деградация окружающей среды (нехватка чистой воды, чистого воздуха, продовольствия и т.д.), надвигающаяся опасность глобального экологического кризиса;
- нищета народа, растущее неравенство: если в начале 20 века богатые жили лучше бедных в 19 раз, то в конце века – в 78 раз (по данным Дж. Перкинса);
- падение нравственности, агрессия, терроризм, наркомания, алкоголизм и т.д.

Решения этих проблем только административными методами невозможно, нужны новые средства, которые может предложить наука.

Трудно не согласиться с известным ученым-теоретиком и политиком Г.Х. Поповым, утверждающим, что наука становится доминирующей силой экономического развития, что «великое будущее страны возможно только, если стратегию инновационного прорыва дополнить стратегией интеллектуализации России, курсом на превращение ее в один из главных мировых центров теоретической, фундаментальной науки».

Формирование новой цивилизации и неэкономике настоятельно нуждается в создании коллективного разума планеты, который сможет решить кардинально по-новому ряд жизненно необходимых проблем, среди которых нельзя не назвать социально-экономическое развитие.

Сегодня, когда в условиях кризиса обострились проблемы темпов роста почти во всех странах мира, политики, хозяйственники и ученые продолжают говорить о необходимости устойчивого экономического роста.

Но глобализация уже выявила новую тенденцию в развитии общества, когда на первый план выходят не столько экономические, сколько социальные показатели, а именно: сокращение непомерной дифференциации в уровнях дохода населения различных стран, социальных групп и т.д., что является базовой причиной существующего международного терроризма. И сегодня нужно решать задачу не устойчивого экономического роста, а шире и глубже – социально-экономического развития страны и мира.



Теория экономического роста сегодня нуждается в обновлении. Дж. Перкинс в своей книге «Исповедь экономического убийцы» подчеркивает ошибочность моделей экономического роста, отсутствие их связи с ростом благосостояния населения на примере развивающихся стран. Он убедительно показывает, что строительство крупнейших фирм, мостов и т.д., свидетельствующих на первый взгляд об экономическом росте, ведет к обогащению одних (небольшой группы) и массовому обнищанию других в этих странах [3].

Тем более, что существующие концепции экономического роста и безграничности потребления в реальности наталкиваются на серьезные препятствия (границы), обусловленные невозможностью планеты удовлетворить все возрастающие потребности и производства, и потребления теперь уже семимиллиардного населения Земли. Планета не выдержит.

Ставится под сомнение и понимание ВВП как индикатора социально-экономического развития экономики (В. Иноземцев). Этот показатель характеризует индустриальную экономику. Успех же постиндустриальной экономики определяется не наращиванием добавленной стоимости, а ее снижением. Нельзя судить и по уровню затрат на здравоохранение в ВВП о качестве жизни населения в стране. Так, в США расходы на здравоохранение составили 16,5% от ВВП, а в Италии – 6,8%. Но продолжительность жизни в Италии превышает американскую на 1,7 года. В условиях глобализации проблема благосостояния не столько в увеличении (росте), сколько в сокращении дифференциации в уровне доходов, уровне и качестве жизни народов планеты. В постиндустриальную эпоху, в век высоких технологий мускулистость рук и скорость ног теряют свое значение в социально-экономическом развитии общества, большую важность приобретают мыслительный аппарат, творчество, новые идеи, внедренные в практику (инновации).

Таким образом, в современных условиях твердые (на первый взгляд) научные положения по ключевым экономическим вопросам не гарантированы от пересмотра. Перекочевав в учебники, экономическая теория во многом выглядит сегодня как свод непререкаемых догматов, несмотря на катастрофическое падение престижа не только бывшего кумира – «единственно верного учения – марксизма», все большего признания краха неolibеральной теории и серьезной критики в адрес глобализации. Сегодня на опустевшем пьедестале суетятся десятки микродоктрин и концепций, которые состязаются за общественное признание со стороны коллег-оппонентов, за внимание и поддержку политиков и бизнесменов. Возможно, это и хорошо, ибо должно быть разномыслие, как сказано в Библии, с тем, чтобы приблизиться к истине.

В заключении нельзя не заметить, что экономическая наука должна не только измениться, но одновременно изменить подход к экономическому образованию, выдвинуть на первый план развитие творческого отношения к экономическим знаниям. Это обуславливает необходимость подготовки и издания новых оригинальных учебников по экономической теории с учетом ее волатильности в условиях новой экономической реальности [7]. Помимо стандартного набора новых знаний и навыков решения экономических задач в новых учебниках будущие профессиональные экономисты,



теоретики или практики должна овладеть умением распознавания многообразных ситуаций в реальной действительности, применяя теоретические понятия и методы, наиболее подходящие для данной ситуации. Такое умение – лучший способ защититься от доктринерства как в теории, так и на практике.

### **Литература:**

- 1 Экономика. Книга 1 / под ред. Львова Д.С. и Видяпина В.И. М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В. Плеханова»; 2008.
2. Полоса перемен. // Ведомости 08.06.2011.
3. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М. «Мысль», 2003; Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы. М.: Pretext, 2005; Клейн Н. Доктрина шока (становление капитализма катастроф), М.: Изд-во «Добрая книга», 2009.
4. Медведев Д.А. Доклад на II Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге, 17.06.2011
5. Певтиев В.И. Тернистый путь инноваций в политэкономии XX века // Ярославль: ГОУ ВПО Ярославский гос. пед. ун-т им. Г.Д. Ушинского, 2010.
6. Попов Г.Х. Будущее России в XXI веке // Економ, 2011, №4 (42).
7. См. учебники: Новый курс экономической теории. В 2-х книгах. Книга 1 – Рыночная система хозяйствования: микро- и макроэкономика. Книга 2 – Основы теории трансформации экономических систем и формирование «Экономики будущего». Автор проекта Журавлева Г.П. Коллектив авторов, Москва – Тамбов, 2010.

## ASPECTE DE FORMARE A MOTIVAȚIEI DE A ÎNVĂȚA LA STUDENȚII DIN UCCM

*Ion Purici, dr., conf.univ. (UCCM)*

*The complex study of the content and structural particularities of motivating the student from non-budget universities allowed highlighting 3 categories of students with different motivational levels at the educational process.*

**Key words:** *motivation, students, non-budgetary institution, educational process.*

Sistemul educațional contemporan activează în condiții politice și social-economice noi, care determină nu numai modul, direcția de dezvoltare, dar și apariția multor probleme în sistemul dat.

Actualmente, realizarea procesului educațional în multe instituții superioare are tangență cu două probleme:

- creșterea cerințelor la pregătirea profesională a candidaților la studii;
- descreșterea prestigiului multor profesii și scăderii profesionalismului multor specialiști. Calitatea pregătirii viitorilor specialiști în condițiile învățământului contemporan este determinată de mulți factori, unul din care este motivația de a învăța a studentului.

Problema motivației de a învăța la studenți este una fundamentală pentru psihologia educațională, deoarece rezultatele sunt cunoștințele, satisfacția de a învăța, perfectarea relațiilor în colectivul studios și, în final – calitatea pregătirii specialistului.

Calitatea produsului educațional este dependentă nu numai de profesionalismul profesorilor, dar și de interesul captat al beneficiarului educației, studentul, la procesul educațional. Cunoștințe trainice, abilități și competențe, care se cer pentru pregătirea profesională, se pot obține în bază de atitudine cu interes a studentului la procesul educațional.

Problema formării motivației de a învăța se cercetează în literatură din mai multe aspecte: crearea condițiilor și situațiilor de desfășurare a activității, evidența experienței anterioare, a factorilor externi și interni, care influențează motivația este subiectul mai multor cercetări științifice (L.Vîgotskii(1960, 1968), Ambrose, M. L., & Kulik, C. T. (1999), Constantin, T., (2005), Овчинников, М.В(2007). Instruirea studenților în universitate este tematica multor cercetători (Овчинников, М.В(2007), (Constantin T. (2004), (Houser-Marko L. și Sheldon K.M., (2006)), dar necercetată este problema dinamicii motivației de învățare a studenților și schimbării genului de activitate didactică.

## Rezultate și discuții

Reușita studentului este determinată de acțiunea simultană a mai multor motive, intercalarea lor determină particularitățile psihologice structurale ale motivației de a învăța și dinamica procesului dat.

Atitudinea la procesul educațional al studenților, care studiază în instituție la contract în mare măsură diferă de acei, care își fac studiile în instituție bugetară. Diferențele date sunt determinate de specificul însuși al instituțiilor date. Condiția obligatorie de a-și achita contractul pentru studii este în același timp permisiunea pentru candidatul la admitere de a fi înscris la facultatea și specialitatea dorită, indiferent de parametrii prevăzuți pentru admiterea la instituția bugetară. Chiar și în cazurile în care nivelul de pregătire a candidaților la disciplinele necesare pentru însușirea specialității alese este mult mai scăzut, solicitantul are posibilitatea de a studia în bază de contract. În plus, nivelul de dezvoltare intelectuală, nivelul de competențe, abilități și a altor indicatori de dezvoltare personală a multor studenți din universitățile non-bugetare nu corespund obiectivelor sistemului educațional din instituția superioară. Astfel, studenții care învață în instituția de învățământ non-bugetară (privată) sunt într-o situație socială diferită comparativ cu cei care studiază la instituție bugetară. După L. Vîgotskii (1960, 1968), un tip de motivație se deosebește de alt tip prin specificul și particularitățile „situației sociale de dezvoltare” în care se formează.

Studierea în complex a conținutului și particularităților structurale ale motivației studenților din universitățile non-bugetare a permis de a evidenția trei categorii de studenți:

- prima categorie include studenții, care învață din motive impuse din exterior (motivație extrinsecă);

- a doua categorie reprezintă studenții, care înțeleg necesitatea învățământului superior prin prisma afirmării lor sociale și profesionale pe parcursul vieții;

- a treia categorie de studenți sunt motivați din interior (motivație intrinsecă), posedă un nivel sporit de interese cognitive și activitate de formare profesională, sunt conștienți de necesitatea studiilor superioare pentru afirmarea atât în plan social, cât și personal.

Rezultatele studiilor au indicat prezența acestor categorii de studenți în instituțiile superioare non-bugetare și au permis de a efectua o descriere a specificului procesului de instruire a lor.

Prima categorie include studenți la care predomină motivația externă de a învăța în instituția dată. În răspunsurile lor la întrebarea de ce învață în instituția dată persistă motivul acțiunii impuse „trebuie”, „este necesar”, „sunt dator”, „sunt impus”. Motivația externă este determinată de obiectivele impuse din exterior față de subiectul de activitate, care sunt îndreptate spre stimularea și reglarea comportamentului. În această situație persoana percepe cauza comportamentului său manevrat din exterior, iar pe el ca obiect de manipulare. În același timp studentul poate avea senzația de competență și de eficiență, dar senzația dată nu provoacă motivația internă (Донцов И.И., Г.М. Белокрылова.( 1999), Ильин Е.П.( 2000), Eniola M. S. și Adebisi K., (2007).

Interesul cognitiv, de regulă, este scăzut, subiectul se concentrează în domeniul orientării profesionale. Motivarea scăzută pentru succes se manifestă la ei prin însușirea materiei primare,

care reflectă numai volumul inițial de informație. Însușirea materiei dificile nu este atractivă pentru ei, eforturile de a învăța se axează doar pe ceea ce cred că ar putea fi util pe viitor în activitățile profesionale. O parte din acest grup de studenți exprimă îndoiala că, după absolvire, vor lucra în domeniul specialității alese.

Cauzele acestei atitudini la procesul educațional se regăsesc atât în specificul sferei motivaționale, cât și în alte caracteristici psihologice, fiziologice individuale ale personalității. Nivelul scăzut de activitate în procesul educațional împarte studenții din prima categorie în două grupe motivaționale: cu nivel scăzut de motivație, dominați de motive externe și cei din grupa zero cu așa-numita - stare de amotivare (non-motiv). Grupa dată de studenți și este cea mai dificilă pentru profesor. Alegerea nemotivată a profesiei și instituției se poate explica prin dorința tinerilor să urmeze învățământul superior ca un semn formal al statutului social. Devine tot mai frecvent fenomenul învățării în școala superioară doar pentru a obține o diplomă, deoarece e mai puțin prestigios a începe cariera profesională fără studii superioare. În plus, în stare de amotivație sunt acei studenți, care datorită caracteristicilor lor individuale nu au fost capabili să decidă care este calea lor în viață, ce profesie vor să obțină. În acest caz instituția superioară are rol de „colector” pentru tineret, care le asigură integrarea socială prin efectuarea activităților și acțiunilor acceptate de societate. Această categorie de studenți nu valorifică, de regulă, posibilitățile sociale, deoarece activitatea educațională nu este pentru ei primordială prin însuși conținutul ei – obținerea cunoștințelor, abilităților și deprinderilor, ci servește pentru alte scopuri, deci, motivația de a învăța nu este formată. De obicei, pe acești studenți îi satisface cea mai mică notă, care le va permite să rămână în rândurile tineretului studios. Dar și acest rezultat minimal poate fi obținut de ei numai printr-un control sistematic și minuțios din partea cadrelor didactice.

Categoria dată de studenți necesită o susținere psihologo-pedagogică permanentă pe parcursul procesului educațional. Conținutul susținerii psihologo-pedagogice se poate baza pe următoarele recomandări:

- formarea și consolidarea la studenții din categoria dată a deprinderilor de a învăța, a studia, care nu au fost formate la ei în perioadele anterioare;
- deprinderea studenților de a-și gestiona rațional timpul;
- formarea situațiilor de succes pentru ei în procesul educațional, care vor contribui la formarea autoaprecierii obiective;
- ajutor în conștientizarea și formarea motivațiilor de a învăța, a încrederii în sine;
- utilizarea atitudinii individuale în procesul educațional, luarea în considerație a particularităților motivaționale a studenților „slabi” la învățătură.

Studenții incluși în categoria a doua înțeleg necesitatea obținerii studiilor superioare profesionale ca un instrument necesar pentru creșterea lor profesională și socială. Structura motivației procesului educațional și conștientizarea particularităților motivaționale personale le permit să selecteze cele mai necesare și interesante discipline, care nu necesită mari eforturi de a învăța. Astfel, observăm că studenții manifestă o activitate cognitivă cu caracter selectiv. De regulă, activitatea dată nu se manifestă și la disciplinele mai complicate, care ar necesita un efort permanent pentru a fi învățate. Caracteristicile pozitive ale studenților din categoria dată: se pot

concentra pentru îndeplinirea unei sarcini dificile; pot să-și planifice activitățile; participă activ în activitățile colective; pot aplica cunoștințele obținute în mai multe domenii. În general, studenții din categoria dată sunt motivați pentru a obține studii calitative și de a fi profesioniști.

Studenții din categoria a doua manifestă motivații interne și externe, sunt la nivelul de mijloc motivațional. Suportul și ajutorul pedagogic vor permite studenților să-și optimizeze sfera motivațională și, ca urmare, activitatea lor în procesul educațional poate crește. În general, studenții au o atitudine pozitivă față de procesul educațional, dar necesită un control permanent și sistematic efectuat nu numai în perioada sesiunilor, dar și pe parcursul întregului an de studii. Scăderea controlului din partea administrației și colectivului profesoral poate duce la diminuarea rezultatelor academice și la trecerea studenților într-o categorie mai puțin motivațională.

În scopul eficientizării procesului educațional și optimizării motivaționale a studenților din categoria dată se pot formula următoarele recomandări:

- perfectarea deprinderilor de a învăța, dezvoltarea aptitudinilor de a lucra individual stimularea și optimizarea inițiativei la studenți;
- stimularea manifestării inițiativelor proprii la lecții;
- utilizarea metodicilor noi de predare a disciplinelor, care sporesc interesul cognitiv și spiritul competitiv;
- includerea în diferite forme de activități educaționale: discuții, jocuri didactice etc.;
- atragerea în activitatea de cercetare și participarea la conferințe, seminare, concursuri de lucrări pentru studenți;
- dezvoltarea interesului pentru specialitatea aleasă prin includerea la lecții a informației suplimentare cotangentă de profesie;
- acordarea ajutorului psihologo-pedagogic în consolidarea și dezvoltarea motivației de a învăța.

Categoria a treia include studenți, care manifestă interes activ la procesul educațional, înțeleg esența și necesitatea socială a studiilor superioare în evoluția lor. Nivelul înalt al proceselor cognitive corespunde perseverenței și conștiinței lor în atingerea scopului de a obține cunoștințe. Pentru ei este caracteristic conștientizarea absolută a necesității obținerii studiilor superioare pentru a avea un viitor profesional și personal în societate. Studenții din categoria dată sunt creativi, sârguincioși și studiază disciplinele nu numai în limita curriculară, dar și extracurriculară. Motivația de a învăța la ei este axată pe însușirea trainică a disciplinelor generale și celor de profil. Studenții din categoria dată în procesul educațional manifestă următoarele calități: tind spre autoinstruire; îndeplinire a sarcinilor cu utilizarea materialelor suplimentare; au capacitatea de a lucra efectiv un timp îndelungat; participă în procesul de cercetare; demonstrează un interes sporit față de viitoarea profesie; sunt destul de activi în activitatea profesională. Particularitățile psihologice individuale ale acestor studenți motivați permit a spori motivația lor în procesul educațional. Acești studenți, de obicei, sunt conștiincioși, permanent se autoeducă, sunt perseverenți, au un scop bine determinat și tind spre a creștere în cariera profesională. Nivelul înalt al activității în procesul educațional este acel mecanism, care permite actualizarea motivației de a învăța, fiind în același timp un indice al maturității social-psihologice al viitorului specialist.

Rolul cadrului didactic se manifestă în consolidarea motivației interne și susținerea nivelului înalt în activitatea educațională. Activitatea didactică este axată pe următoarele recomandări:

- includerea în programă a materialului didactic suplimentar, care va lărgi orizontul de studiere a disciplinei;
- crearea în timpul prelegerilor și seminarelor a situațiilor de problemă, care stimulează interesul cognitiv;
- utilizarea capacităților de lider a studenților activi la învățatură pentru organizarea în grup a procesului educațional;
- propunerea însărcinărilor dificile pentru a promova studenții cu capacități cognitive înalte;
- captarea și implicarea studenților în activitatea de cercetare, cu participări la seminare și conferințe științifice;
- crearea posibilităților pentru dezvoltarea potențialului creativ.

Studenții din categoria dată, de regulă, nu necesită control din exterior, ei pot să se autocontroleze și autoorganizeze în procesul educațional. Însă și pentru ei, ca și pentru alte categorii de studenți, sunt necesare condiții externe binevoitoare în procesul educațional: lecții si ocupație sistematică, stabilitate în organizare, transparență în structura organizațională a instituției etc.

Așadar, categoriile de studenți analizate anterior reprezintă diferite niveluri de organizare a motivației de a învăța și, ca rezultat, se deosebesc prin diferența activității în procesul educațional, eficiența proceselor cognitive, calitatea de autoorganizare.

Raportul dintre nivelul de motivație la procesul educațional și manifestarea la aceste niveluri a parametrilor de bază a procesului educațional este reflectat în Tabelul 1.

### **Caracteristica nivelurilor motivației de a învăța la studenți**

Tabelul 1

Nivelul de motivație	Nivelul de activitate	Interesul de a cunoaște	Orientarea la rezultat/ proces	Activitatea de sine stător	Controlul extern	Autocontrolul
Nivelul zero	scăzut	scăzut	nu este determinată	scăzută	necesar	lipsește
Nivelul reproductiv	scăzut	scăzut	la rezultat satisfăcător	scăzută	Necesar	lipsește
Nivelul II- de îndeplinire	mediu	se manifestă selectivitatea	la rezultat mediu	episodică	Necesar	în dependență de situație
Nivelul III- creativ	înalt	larg și permanent	la rezultat înalt	înaltă	nu este obligatoriu	permanent

Mulți pedagogi și psihologi din școala superioară acceptă ideea necesității formării la studenți a obiectivelor pentru consolidarea motivației de a învăța în procesul educațional. În paralel se subliniază dificultatea în formarea motivației de a învăța comparativ de formarea interesului, tendinței, dorinței. Cu toate acestea, este necesar de a preciza că în fiecare student există anumite

tendințe pozitive nespecificate, legate de trebuință, de reușită, de împlinire, de competență. Studiarea realității psihice a studentului și a specificului procesului educațional al instituției date, crearea anumitor situații de stimulare pot duce la amplificarea resurselor cognitive ale studentului și, în final, la eficiența procesului educațional.

### **Bibliografie:**

1. Ambrose, M. L., & Kulik, C. T. 1999, Old friends, new faces: Motivation research in the 1990's. *Journal of Management*, 25(3), 231-292.
2. Belschak F., Verbeke W. V. și Bagozzi R. P., 2006, Coping With Sales Call Anxiety: The Role of Sale Perseverance and Task Concentration Strategies, *Journal of the Academy of Marketing Science* 2006; 34; 403.
3. Deci, E. L., & Ryan, R. M., 2004, Self-Determination Theory; An Approach To Human Motivation And Personality (<http://www.psych.rochester.edu/SDT/index.html>).
4. Constantin T. 2004, Evaluarea Psihologică a personalului, Editura Polirom, Iași, 290 p.
5. Constantin, T., 2005, Motivația în învățare, în „Să ne cunoaștem elevii”, *Educația* 2000, București (52 – 64 pp.).
6. Eniola M. S. și Adebisi K., 2007, Emotional intelligence and goal setting an investigation into interventions to increase motivation to work among visually impaired students in Nigeria, *British Journal of Visual Impairment* 2007; 25; 249.
7. Houser-Marko L. și Sheldon K.M. , 2006, Motivating Behavioral Persistence: The SelfAs-Doer Construct, *Pers Soc Psychol Bull* 2006; 32; 1037
8. Овчинников, М.В., 2007. Структура и динамика мотивации учения студентов педагогического вуза / М.В. Овчинников // *Профессиональное образование. Столица. Приложение «Новые педагогические исследования»*. – № 5. – P. 151-155.
9. Донцов, И.И., Белокрылова, Г.М., 1999. Профессиональные представления студентов психологов. *Вопросы психологии* / Донцов И.И., Г.М. Белокрылова. - М. - № 2. - P.55 – 59.
10. Ильин Е.П., 2000. Мотивация и мотивы. – СПб: Питер, 358p.

*Recenzenți:* L. Artiomov, dr., conf. univ.  
S. Musteață, dr., conf. univ.



## ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*И. А. Мастерских, доцент  
Белгородского университета кооперации,  
экономики и права*

*The article examines the relationship of modern higher education and various human economic models of the most famous economics postulates. The focus is on a new model of human nature - the innovative person and its compliance with the requirements of the consumer cooperative system.*

**Key words:** *human economic model, the innovative person, compliance, consumer cooperative.*

Регулирование существующей системы образования, предназначенной для того, чтобы обеспечить подготовку молодых людей к полноценной жизни и трудовой деятельности, осуществляет государство. Система потребительской кооперации не осуществляет самостоятельно учебный процесс, однако предъявляет своеобразный социальный заказ высшему профессиональному образованию в соответствии с требованиями современной экономики. Следовательно, от качества и объема полученных знаний будущих работников зависят возможности реализации потенциала системы потребительской кооперации.

Изучение экономических дисциплин закладывает мощный фундамент создания багажа знаний молодого человека, обучающегося в высшем учебном заведении. Свой вклад в формирование этого фундамента вносят такие учебные дисциплины, как экономическая теория, микроэкономика, макроэкономика, история экономических учений и другие предметы. В Белгородском университете кооперации, экономики и права важным ориентиром образовательного процесса являются кооперативные ценности. Как известно, универсальные кооперативные ценности и принципы были приняты на конгрессе Международного кооперативного альянса в 1995 году и записаны в Декларации о кооперативной идентичности.

В Декларации были названы десять универсальных ценностей, среди которых справедливость, взаимопомощь, взаимная ответственность, социальная ответственность и другие. Студенты должны понимать, что отношения между людьми в современной экономике в целом и в системе кооперации в частности должны быть построены именно на этой основе.

Далее, в процессе изучения других дисциплин предполагается знакомство студентов с основными постулатами различных экономических школ, которые внесли свой вклад в сокровищницу мировой экономической мысли. В центре внимания каждой экономической школы находится определенная модель человека – унифицированное представление о человеке, действующем в конкретной экономической системе в соответствии с ее требованиями и экономическими законами. В российской научной литературе проблемы экономического человека и анализа его поведения нашли отражение в работах Автономова В.С., Бережного Н.М., Журавлевой Г.П., Заславской Т.И., Клейнера Г.Г., Скаржинского М.И., Шаститко А.Е. и других исследователей. В зарубежной литературе эти проблемы анализируются в работах Бруннера К., Беккера Г., Бьюкенена Дж., Вебера М., Саймона Г.

В учебной литературе по экономической теории проблема человека как субъекта экономики почти полностью отсутствует. В курсе экономикс и экономической теории общественные отношения почти не изучаются, что и может быть объяснением сложившегося положения. Проф. Лутохина Э.А. отметила возникновение своеобразного парадокса: роль человека как субъекта экономики становится решающей, а сам он исчез со страниц учебников [1;15].

Многочисленные модели человека, соответствующие определенным школам, можно свести к трем основным типам:

- 1) Модели человека, главный мотив деятельности которого – это собственный экономический интерес. Эти модели разработаны английской классической школой политической экономии, маржинализмом и неоклассической школой. Основной целью деятельности человека является стремление к максимальному результату при минимальных затратах. В то время система образования не была еще поставлена на государственную основу, а носила скорее частный характер, поэтому основное внимание уделялось естественным и гуманитарным предметам.
- 2) Модели человека, в которых к экономическим интересам и мотивам деятельности добавляются психологические и социальные интересы. Эти модели разработаны кейнсианской школой, исторической школой и институционализмом. Появились новые стимулы поведения человека: соблюдение различных обычаев, соображения престижа, желание насладиться жизнью и т.д. Следовательно, система образования кроме традиционных знаний должна предусматривать знакомство с основами правовых и психологических знаний.

3) Модели человека, отражающие современные общественно-экономические тенденции. В мотивации деятельности индивида отражены не только его материальные и социальные потребности, но также духовные и интеллектуальные потребности. Важнейшими становятся потребности в свободе и самовыражении, возможности выбора общественно-политических взглядов. В систему образования включаются социально-экономические и политические науки.

Инновационная модель человека наиболее соответствует требованиям нового технологического уклада и изменениям социально-экономических условий. Информационное общество предъявляет новому работнику требования формирования качеств, отсутствовавших у предыдущих моделей человека: интеллектуальность, инновационность, образовательная мобильность. Для формирования этих качеств в систему образования включаются соответствующие учебные дисциплины. Обязательными навыками и умениями стали способности воспринимать, обрабатывать и анализировать огромный объем информации, свободно владеть информационными и компьютерными технологиями, воспринимать и стремиться осуществлять инновационный подход в своей сфере деятельности.

В научной литературе существует точка зрения, что преобладающими чертами инновационного человека являются индивидуализм и оппортунизм. «Поведение инноватора типично оппортунистическое, поскольку он не старается предугадать последствия своих действий, которые могут привести к разрушению достигнутого на рынке статус-кво, причем в результате нарушения статус-кво может пострадать и он сам» [2; 10].

Нестабильность сложившейся экономической системы и мирохозяйственных процессов снижает предсказуемость результатов внедрения инноваций. Поэтому модель инновационного человека должна предполагать понимание ответственности за результаты своей деятельности. В современном образовании должно уделяться значительное внимание воспитательному аспекту. К сожалению, стало очевидным изменение мировосприятия молодых людей под влиянием социальных сетей, компьютерных игр и мнимых благ общества потребления. Современная система образования должна быть нацелена на формирование соответствующих качеств у студента: инновационность, интеллектуальность, способность к партнерству, образовательная мобильность. Для этого в вузах необходимо больше внимания уделять подготовке бакалавров и магистров по наиболее востребованным в системе кооперации направлениям. Например, в Белгородском университете кооперации, экономики и права бакалавры обучаются по 21 направлению, среди которых особенно перспективными являются «Бизнес-информация», «Прикладная информатика в экономике», «Информационная безопасность», «Программная инженерия». В частности, бакалаврская программа направления «Программная инженерия» предполагает подготовку квалифицированных разработчиков и архитекторов программного обеспечения. Поэтому выпускники, получившие диплом бакалавра, не имеют проблем с трудоустройством. Особое значение уделяется подготовке специалистов непосредственно для потребительской кооперации.

Таким образом, смена экономических моделей человека в образовательном процессе влияет не только на его содержание, но и на будущие результаты функционирования системы потребительской кооперации. В свою очередь реализация отмеченной взаимосвязи в значительной мере зависит от проводимой кооперативной политики, в результате чего система кооперации сможет лучше адаптироваться к новым общественным отношениям.

**Литература:**

1. Лутохина Э.А. Модель человека в новой экономике. // Белорусский журнал международного права и международных отношений 2004 - № 2.
2. Исламутдинов В.Ф., Шангараев Р.Г. К вопросу о концепции инновационного человека// Вопросы инновационной экономики – 2011 -№ 4

## ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ И ИНФОМУСОР

*Д. Бэлэнел, канд. наук, доцент (КТУМ)*

*П. Дюлин, А. Метелкин (КТУМ)*

*The article deals with the actual problem on the status of information stored on the Internet, and search capabilities of the Internet. The authors emphasize that, on the one hand, increased the value of information, on the other side of the network there was a loss of value of information. This contradiction was the support for the scientific study of the organization of information on the Internet. The authors present a method for organizing information on the Internet.*

**Key words:** *search capabilities, network, scientific study, the Internet.*

### 1. Введение В НАУЧНУЮ ПРОБЛЕМУ

Наравне с развитием цивилизации, развились способы людей записывать и передавать полученные знания. Изначально до нас дошли самые низшие звенья «эволюции» полиграфии и передачи информации в целом – Наскальные рисунки, каменные скрижали; Древнеегипетский папирус и Китайская бумага. Заключают данный ряд уже изобретения современной науки – магнитные ленты, компактные диски, флэш носители и как в заключение интернет – самая масштабная, постоянно развивающаяся, общедоступная сеть компьютеров-клиентов и компьютеров-баз данных. Именно с появлением этого изобретения человечество достигло нового этапа развития, глобально меняющего наше понимание и отношение ко многим вещам. С одной стороны неимоверно возросла ценность информации – переход к обществу, основанном на информации, затем переход к обществу, основанном на знаниях, резко повысили спрос на знания, качественное познание. Любой человек в любое время может нуждаться в научной статье или книге, журнальной статье или статье в научных базах данных и в других научных продуктах; при переходе к обществу, основанном на знаниях поиск информации, знаний НЕОБХОДИМ НА ПОРЯДОК ВЫШЕ. Генерирование и использование знаний в эпоху общества, основанном на знаниях ПРЕДПОЛАГАЕТ ГЕНЕРИРОВАНИЕ ИЛИ ПЕРЕДАЧУ ЗНАНИЙ ПО МЕСТУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, в связи с гигантским возрастанием количества информации и знаний в обществе информация всё больше теряет свою ценность в мире. ПРОТИВОРЕЧИЕ МЕЖДУ ПОВЫШЕННОЙ ПОТРЕБНОСТЬЮ В ИНФОРМАЦИИ, ЗНАНИЯХ И ПОТЕРЮ ЦЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ, ВСЛЕДСТВИЕ

ОГРОМНОГО ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОЛИЧЕСТВА И СОСТАВЛЯЕТ ПРОТИВОРЕЧИЕ НАШЕГО СООБЩЕНИЯ.

Необходимо отметить, что походы в библиотеки в поисках нужной книги заменяются куда более экономичной в плане времени системой поиска информации, а именно поиском информации в Интернете. Тут почти любая книга, статья доступна для всех, причём, в бесплатном варианте либо за меньшую плату, чем за реальный бумажный вариант. Но несмотря на положительные аспекты, такие как эффективность поиска, экономия времени и обильность информации, присутствуют и серьезные проблемы. Среди этих научных проблем поиска информации мы можем отметить:

- Как раковая опухоль они развиваются и деформируют в плане положительных сторон, структуре сети.
- Среди этих проблем можно выявить и проблему переизбытка информации
- Проблему всё более снижающую её достоверность.
- Эффективность поиска всё более сходит на нет, так как любая информация в интернете дублируется и не раз. И всё это проводится под девизом «Информация в любом виде должна быть доступна для всех».
- Экономия времени – это тянущийся состав, нам необходимо больше времени для обработки информации. Всё это снижает полезность интернета, за исключением того, что поиск материала происходит дома напрямую через экран монитора.

## **2. Переизбыток Информации**

Проблему, которую мы хотели описать – это проблема переизбытка информации. Сегодня мы находимся в переходной фазе от информационной нехватки к информационному изобилию. Информационный смог – выживание в условиях информационного перенасыщения.

*— Наши бабушки и дедушки были ограничены в доступе к информации и скорости коммуникации, а теперь наша главная проблема — успевать идти в ногу с этой информацией.*

Эту проблему можно описать с точки зрения экономики. Перепроизводство товара аналогично перепроизводству информации, что само по себе ведёт к появлению лишней продукции. Только если в первом случае её не получается сбыть, то в последнем, производитель лишней информации никак не страдает. Информация доходит до читателя в любом случае, но в большинстве она не несёт полезной для человека информации и лишь отягощает главную проблему. Как и в экономике, в информационном мире такие кризисы плохи для всех её участников.

Также к этой проблеме можно отнести и ранее заявленную дублируемость информации. Чаще всего такое дублирование совершается умышленно, с нарушением авторских прав. Злоумышленники используют чужую информацию для наполнения собственных сайтов, для дальнейшего извлечения выгоды. Такое дублирование информации ухудшает выдачу поисковых систем и последние борются с этим явлением. К примеру, если пользователь получает по запросу много одинаковых документов, это вряд ли добавляет популярности

поисковику. Также дублирование информации засоряет индекс поисковику, ему становится труднее выдавать быстрые ответы пользователю.

Чтобы показать масштабы данной проблемы, мы вбили в поиск google.com слово «Информация». Первым в списке оказался весьма авторитетный источник знаний Wikipedia. Мы скопировали небольшую часть документа и вбили её также в поиск google.com. Исключив сам источник и его дочерние сайты вплоть до 22 страницы, мы заметили, что в поиске повторяется либо само выражение, либо его немного перефразированная копия. Наличие перефразирования можно заметить в порядке слов, которые переводятся с латинского informatio, а именно «разъяснение, изложение, осведомление»

Пример алгоритма обнаружения дубликата. Сначала формируется небольшая (2000-3000 слов) выборка. Выборка должна удовлетворять следующим условиям:

- с ее помощью можно достаточно полно описать практически любой документ в сети;
- описание документа не должно быть при этом избыточным.

Таким образом, для формирования выборки нужно отбросить слова, которые наиболее и наименее употребительны, т.е. не учитывать стоп-слова и различные узко тематические термины. Также в выборку не попадают прилагательные, так как они не несут в русском языке смысловой нагрузки.

Далее каждый документ сопоставляется с выборкой и рассчитывается вектор, размерность которого равна количеству слов в выборке. Компоненты вектора могут принимать два значения – 0 или 1. 0 – если слова из выборки нет в документе, 1 – если слово встречается в документе. Далее документы проверяются на дублирование путем сопоставления их векторов.

### 3. Последствия проблемы переизбытка информации в интернете.

**Растущий поток информации стал причиной нового феномена: перегруженный мозг стремительно теряет способность делать выбор и принимать решения**

Вспомните, как в последний раз вы пытались определиться с местом для отдыха и терялись под лавиной противоречивых мнений об отеле. Или выбирали себе стиральную машину и новый ноутбук. Опросы знакомых и друзей, рекомендации и отзывы, сомнения и метания — этот процесс знаком многим.

Сегодня справляться с информационной перегруженностью становится всё труднее. Сложный биологический феномен, когда мозг отказывается анализировать большие объёмы информации, изучала исследовательская группа университета, возглавляемая Анжеликой Димока. В ходе эксперимента добровольцам предложили купить дешёвые авиабилеты, тщательно изучив информацию о пассажиропотоках, стыковочных рейсах, аэропортах и т.д. Учёные измеряли активность мозга волонтеров в процессе обработки данных. С увеличением объёма информации возрастала и активность в лобных долях головного мозга, отвечающих за эмоции и процесс принятия решений. Но когда поток зашкаливал, человек впадал в ступор. Волонтеры совершали ошибки и выбирали не лучшие предложения. «Получая слишком много данных, группа принимала всё менее конструктивные решения», — подытоживает Димока результат опыта.



Всё больше напоминает популярный сервис Twitter, когда миллионы фактов, мнений, идей и оценок противостоят друг другу, а число желающих рассказать, показать или отвергнуть что-либо растёт из дня в день. Найти истину в этих потоках информации всё труднее. На Западе это явление называют твиттеризацией культуры, которая революционным образом изменила жизни миллионов пользователей, пишущих и читающих *твиты* в любое время и в любом месте на планете.

В потоке зачастую противоречивых данных человек начинает упускать детали, теряет время, пытаясь сосредоточиться на малозначимых фактах, и в результате забывает о цели поисков, поскольку объём рабочей памяти мозга ограничен. Когда мозг пытается воспринять больше, чем способен, это приводит к пагубным когнитивным последствиям. В итоге человек вообще может отказаться от принятия решения, совершения покупки или выбора поездки. Если нечто подобное происходило с вами, знайте — вы стали жертвой «информационного паралича».

Термин «информационная перегруженность» был популяризирован американским социологом и футурологом Элвином Тоффлером в 1970-х. Но именно в наши дни это понятие стало синонимом одного из самых неприятных раздражителей современной жизни.

Избавиться от информационного смога сегодня невозможно — разве что сбежать из города и начать жизнь наедине с природой, вдали от социальных сетей, гаджетов и телевизора. Но поскольку дауншифтеров вокруг по-прежнему немного, а каменные джунгли человечеству стали милее сомнительных удобств на свежем воздухе, каждому необходимо учиться противостоять ненужным потокам информации. «Спросите себя: действительно ли вам нужен iPhone, который будет сопровождать повсюду — во время обеда или на прогулке в парке? Если рационально смотреть на вещи, то глупо прерывать общение со своим ребёнком или с другом только из-за того, что звонит телефон или вспыхивает экран ПК. Но мы отвечаем на эти раздражители и делаем это уже инстинктивно».

#### **4. Тенденция развития Google– Тенденция решения информационных проблем:**

Реальное решение данной проблемы предлагает нам поисковая система [www.google.com](http://www.google.com). Организация поиска построена таким образом, что на первоначальную страницу выводятся сайты с искомой информацией, которые прошли отбор по таким критериям как: дата публикации данной информации, объём трафика сайта, также по содержанию сайтов для поисковых индексов, такие как индексация сайтов, к примеру, для мобильных устройств, а также метод определения подобно вышесказанному по обнаружению повторяющейся информации. Такой отбор крайне плох для сайтов с огромным количеством дублируемой информации и с бедным количеством посещений. Верхушку результатов по искомым параметрам занимает самый посещаемый и надёжный сайт с уникальным предложением информации по вашему запросу.

##### *4. Выводы*

Таким образом мы пришли к следующим выводам:

- с одной стороны неимоверно возросла ценность информации – переход к обществу, основанному на информации, затем переход к обществу, основанному на знаниях, резко повысили спрос на знания, качественное познание.

-с другой стороны, в связи с гигантским возрастанием количества информации и знаний в обществе – информация всё больше теряет свою ценность в мире. ПРОТИВОРЕЧИЕ МЕЖДУ ПОВЫШЕННОЙ ПОТРЕБНОСТЬЮ В ИНФОРМАЦИИ, ЗНАНИЯХ И ПОТЕРЯ ЦЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ, ВСЛЕДСТВИЕ ОГРОМНОГО ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОЛИЧЕСТВА И СОСТАВЛЯЕТ ПРОТИВОРЕЧИЕ НАШЕГО СООБЩЕНИЯ.

Среди научных проблем поиска информации можно отметить:

- Огромные количества информации в сети развиваются и деформируют структуру сети.
- Поиск информации в интернете сильно тормозится из-за проблемы переизбытка информации
- Снижающаяся достоверность информации в сети.
- Эффективность поиска всё более сходит на нет, так как любая информация в интернете дублируется и не раз с целью обеспечения доступности информации: «Информация в любом виде должна быть доступна для всех».
- Экономия времени – это тянущийся состав, нам необходимо больше времени для обработки информации. Всё это снижает полезность интернета, за исключением того, что поиск материала происходит дома напрямую через экран монитора.
- О процессах, происходящих в сети, свидетельствуют результаты проведенного нами миниэксперимента поиска понятий ”информация” “наука”, “знания”. [Далее приводятся данные миниэксперимента; среднее количество сайтов; количество повторений информации в найденных сайтах; степени организации интернета].
- Лучшее всего усваивается та информация, которая обладает для нас смыслом. Мы запоминаем то, что вызывает у нас ассоциации, эмоции, мысли. Отрывочные бессвязные сведения не представляют для человека ценности, но могут вызывать переутомление нервной системы, порождая ощущение хаоса, беспомощности и вызывать раздражительность.
- Ненужная информация, это как хлам в квартире. Занимает много места и не приносит никакой пользы. От него лучше избавиться. Но ненужные вещи выбросить легко и просто, а вот избавиться от ненужной информации значительно сложнее. Гораздо проще заранее позаботиться о том, чтобы оградить себя от нее. Смотреть и читать то, что для вас действительно актуально, интересно и полезно, а не то, что попадет на глаза или идет по телевизору.
- Переход к обществу, основанному на знаниях, требует изменения (оптимизации) архитектуры информационных емкостей интернета.
- Например, как предложено в работе Д. Бэлэнел ”Семантический поиск информации в сети Интернет”// Analele Științifice ale UCCM, Chișinău, 2011 а также в работах других авторов.
- В качестве критерия для семантического поиска понятия, объекта, явления в [1] предложено использовать
  - Свойства
  - События
  - Методы

Или

- Части
- Формы
- Ступени

Или же их комбинацию, которая позволяет найти класс, в котором содержится объект:

- Свойства
- События
- Методы
- Части
- Формы
- Ступени

Такая организация информации позволит решать те проблемы, которые были указаны в начале статьи.

### **Литература:**

1. Д. Бэлэнел „Семантический поиск информации в сети Интернет”// Analele Științifice ale USSM, Chișinău, 2011

**Recenzenți:** S. Oprea, dr., conf. univ.  
S. Muștuc, dr., conf. univ.

## SECȚIUNEA V

### DIRECȚII DE PERFEȚIONARE A SECTORULUI FINANCIAR

#### APRECIEREA IMPACTULUI IMPUNERII ASUPRA REZULTATELOR ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERII DIN DOMENIUL COMERȚULUI

*Elena Fuior*, prof., univ.dr,  
Corina Cușnir, conf., univ.dr,  
Catedră Finanțe și Bănci, UCCM

The way out of the crisis faced by the economy of Republic of Moldova implies solving of number of problems among which a special place is held by tax burden. The level of fiscal pressure may stimulate or contrary repress entrepreneurship.

Out of these considerations, during the last years, there is permanently discussed years, there is permanently discussed the problem which is linked with the fiscal system under the aspect of fiscal pressure. An optimal system of taxation must ensure the state's needs with financial resources, but at the same time, not to affect the taxpayer's activity, imposing to look permanently for ways of avoiding from taxation.

It is well-know that increasing the fiscal pressure by an increased number of taxes, increased size quotas and other measures, attract the seizing of enterprise is activity. In such a way, the Tax Burden indicator is a basic indicator, through which the quality of fiscal system is being estimated

**Key words:** crisis faced by the economy,

Astăzi, Republica Moldova are de promovat și de atins câteva obiective fundamentale, printre care constituirea unei economii avansate și asigurarea unei creșteri economice stabile. Politică națională este orientată spre crearea unui sistem, ce ar permite majorarea veniturilor statului. În același timp, e necesar de remarcat că, spre regret, evoluția economiei naționale a fost și este influențată de un șir de procese social-economice, care n-au permis totalmente de a realiza direcțiile strategice de dezvoltare, ceea ce a atras după sine o anumită instabilitate economică și, la rândul său, a influențat negativ asupra avansării statului. În vederea depășirii situației rolul decisiv îi revine prelevărilor fiscale, întrucât, în prezent, procurarea resurselor financiare publice preponderent se realizează din contul impozitelor.

*Pentru soluționarea totalității de probleme economice și sociale statul are nevoie de resurse financiare suplimentare, care nu pot fi obținute, din păcate, prin realizarea măsurilor restrictive. Iată de ce Republica Moldova soluționarea problemei acumulărilor bugetare este strâns legată de majorarea prelevărilor fiscale. De reținut că impozitele ca instrumente de influență asupra activității întreprinderilor funcționează eficient numai în anumite condiții, printre care cele mai importante sunt: stabilitatea financiară, echilibrarea economiei și funcționarea optimă a sistemului fiscal. Crearea unei baze economice de creștere a volumului de acumulări bugetare prevede o revizuire și simplificare a mecanismului de impunere, o reducere a numărului de impozite și a cotelor de impunere, o extindere a bazei fiscale, o desăvârșire a politicii fiscale.*

După cum ne demonstrează practica, la elaborarea politicii fiscale este necesar de a asigura o strânsă corelație cu procesul de optimizare a mărimii poverii fiscale și reducere a nivelului de evaziune fiscală. Examinarea stării de lucruri în domeniul dezvoltării economice din străinătate a demonstrat că nu este posibilă o creștere economică durabilă cu o presiune fiscală mare. Prin urmare, aceste două entități sunt incompatibile. În principiu, pentru a stimula obținerea unor rezultate pozitive, statul urmează să diminueze povara fiscală cel puțin de două ori, concomitent fortificând activitatea, cu scopul de a ridica responsabilitatea contribuabililor, în ceea ce privește executarea plăților atât față de buget, cât și față de partenerii de afaceri. Problema în cauză rezidă în faptul că nivelul impunerii are impact direct asupra volumului de capital investit și de eficiența utilizării lui, respectiv influențează asupra posibilităților asigurării creșterii economice a statului. Lipsa investițiilor constituie o amenințare a stabilității economice.

De regulă, în majoritatea țărilor cu dezvoltare economică similară Republicii Moldova accentul se pune pe neutralitatea politicii fiscale. Se știe că facilitățile oferite de către stat prin politica fiscală sunt un stimulator pentru investiții, întrucât investitorului i se acordă șansa de a căpăta surse suplimentare pentru extinderea activității. Înlesnirile pot fi eficiente în cazul existenței unui mecanism de impunere bine gândit și reglementat, cu un număr limitat de facilități, deoarece acestea apar concomitent în dubla ipostază: ca element al fiscului, al structurii impozitului și instrument al politicii fiscale.

De remarcat că, în funcție de nivelul perfecționii politicii fiscale, de mărimea impunerii, de eficiența cu care în economie derulează procesele de reproducție a capitalului, depinde dezvoltarea economiei naționale. Din aceste considerente politica fiscală, fiind parte componentă a politicii economice a statului, trebuie să fie revăzută în corelație cu întregul sistem, influențând politicile investițională, creditară, bugetară, monetară etc.

Așadar, obținerea unei stabilități, în dezvoltarea economiei naționale, poate fi realizată numai în rezultatul când politica fiscală a statului va contribui nu numai la exercitarea funcțiilor fiscale de acumulare a veniturilor la buget, dar și a celor de echilibrare, stimulând sporirea eficienței producției autohtone. Pentru constituirea unui sistem economic, apt să medieze eficient interesele statului și a contribuabililor, este oportun de a diminua povara fiscală.

În prezent, problema presiunii fiscale atât în republică, cât și pe plan mondial, rămâne a fi una din cele mai acute, deoarece pentru asigurarea unei creșteri economice se impune elaborarea unor măsuri, ce vor permite de a atinge scopurile strategice și de a perfecționa politica economică, parte componentă a căreia constituie politica bugetar-fiscală. Având scopuri proprii, ea se înscrie în politica economică a statului și este orientată spre extinderea activității economice și asigurarea acumulărilor bugetare. Problema dată are caracter complex și multifuncțional și poate fi rezolvată numai prin redresarea întregului sistem economico-financiar.

Vom consemna că, în situația dată, o importanță deosebită are problema optimizării poverii fiscale, întrucât anume de mărimea acesteia în mod direct depind posibilitățile asigurării climatului fiscal favorabil creșterii economice, investițiilor, majorării nivelului de trai a populației. Ieșirea din criză, cu care se confruntă economia Republicii Moldova, presupune soluționarea unui număr mare de chestiuni, printre care un loc aparte o deține problema fixării nivelului optim al poverii fiscale, ce ar favoriza activitatea economică și asigura veniturile bugetare. La rândul său, nivelul presiunii fiscale poate stimula sau reprima activitatea de antreprenariat a întreprinderii.

E binecunoscut faptul că, în ultimii ani, se discută destul de frecvent problema ce ține de reforma sistemului fiscal sub aspectul diminuării presiunii fiscale. Un sistem optimal de impunere trebuie să asigure cu resurse financiare necesitățile statale, dar, în același timp, el trebuie să nu afecteze activitatea contribuabilului, impunându-l de a căuta permanent căi de eschivare de la plata impozitelor, fiindcă sporirea presiunii fiscale prin majorarea numărului de impozite, mărimii cotelor și alte măsuri, atrag după sine încetarea activității întreprinderii.

Odată cu dezvoltarea potențialului științific, a avut loc o evoluție permanentă a teoriei impunerii și a elementului povara fiscală. Necesitatea elaborării unei politici fiscale concrete, în diferite țări și perioade, au condiționat apariția diverselor viziuni referitoare la nivelul presiunii fiscale.

La etapa actuală există un număr impunător de concepte privitor la definirea entității de povară fiscală. Unii autori propun estimarea acestui indicator drept raport dintre suma percepută sub formă de impozite pe parcursul unei perioade anumite, față de suma veniturilor contribuabilului, tot în perioada dată. Pornind de la acest concept, se prevede că în cadrul distribuirii poverii fiscale dintre contribuabili, vor fi luate în considerație două principii esențiale: coordonarea impozitului cu bunurile pe care le obține contribuabilul din contul acumulărilor bugetare și principiul solvabilității contribuabilului, ceea ce rezidă din faptul că odată cu creșterea veniturilor se va majora impozitul, ce va permite de a nivela povara fiscală și a asigura un sistem echitabil de impunere.

O altă categorie de învățați sunt de părere că povara fiscală se stabilește prin volumul plăților obligatorii sub formă de impozite și taxe, percepute de stat de la persoanele fizice și juridice. Totodată, considerăm că această viziune este eronată, întrucât nu prevede compararea mărimii impozitelor cu baza de impunere, ceea ce periclitează stabilirea nivelului real al presiunii fiscale. Acest concept mai prevede coordonarea capacității impunerii cu politica socială a statului, ceea ce înseamnă că odată cu extinderea programelor sociale trebuie să fie majorată cota încasărilor bugetare în PIB.

Prezintă interes, de asemenea, și conceptul la baza căruia este avansată ideea comparării mărimii plăților fiscale, cu excepția impozitelor indirecte achitate statului, cu profitul brut din comercializarea producției. Volumul total de încasări fiscale, perceput din activitatea de antreprenariat, stabilit prin legislație și supus impozitării, care urmează a fi achitat la buget, formează indicatorul poverii fiscale absolute. Mărimea lui nu reflectă intensitatea obligațiilor fiscale a întreprinderii și nu permite de a compara mărimea plăților fiscale cu sursele de plată. Anume din aceste considerente în conceptul științific a și fost introdusă noțiunea de povară fiscală relativă, care urmărește un singur scop – evidențierea criteriului unic a principiului achitabilității.

Prin noțiunea de povară fiscală relativă se subînțelege raportul dintre suma încasărilor fiscale calculate, adică mărimii absolute a acesteia față de baza selectată. Referitor la alegerea acestei baze, menționăm că în prezent există mai multe puncte de vedere. Unii savanți propun pentru estimarea presiunii fiscale de a raporta suma impozitelor față de cifra de afaceri, reflectându-se așa zisa capacitatea fiscală a producției, care poate fi exprimată în unități naturale sau valorice. Numai că acest indicator nu e decisiv și nu poate reflecta impactul plățile fiscale asupra stării financiare a structurilor de antreprenariat. Sub acest aspect, indicatorul trebuie să prevadă o coordonare a volumului de impozite percepute în bugetul statului și activitatea economică a agenților, ce practică activitatea de antreprenariat.

Savantul rus E. Balatșhii promovează ideea de a estima indicatorul poverii fiscale totale drept un rezultat generat de raportul dintre diferența valorii adăugate și cea a componentelor acesteia, succedată de diminuarea impozitelor la mărimea valorii adăugate. Destul de larg tratează noțiunea de povară fiscală și savantul M. Ospanov, care propune noțiunea de „povară fiscală integrală”, care include în sine totalitatea de impozite și taxe stabilite pe cale legislativă.

La stabilirea poverii fiscale se impune de a analiza modul de corelare dintre impozite. Metodă de calcul trebuie să țină cont de un șir aspecte. În primul rând, în calitate de indicator de bază folosit, pentru calcul, se selectează componenta care formează venitul global. Convențional, această se estimează ca parte din valoarea adăugată. În al doilea rând, în calcul se includ impozitele, taxele și alte plăți obligatorii, care sunt prevăzute de legislație și care, totodată, se află într-o interconexiune cu bază unică de impunere. Dat fiind faptul că unele categorii de impozite au una și aceeași bază de calcul, spre exemplu remunerarea muncii și se deosebesc numai prin mărimea cotelor, pentru simplificarea impunerii acestea pot fi unite printr-un impozit unic.

Fondatorii teoriilor fiscale au argumentat conceptual că la formarea sistemului fiscal, indiferent de țară, o însemnătate foarte mare îi revine problemei determinării coraportului optim între impozitele directe și cele indirecte. Ca avantaj referitor la impozitele directe se menționează uniformitatea lor și faptul că acestea într-o măsură mai mare se comensurează cu capacitatea de plată a contribuabililor. Spre deosebire de acestea, cele indirecte, fiind impozite pe consumație, afectează mult păturile sărace și, ca regulă, sunt invers proporționale cu veniturile populației. Totodată, acestea sunt influențate de o mulțime de factori, care sunt supuse fluctuațiilor esențiale.



Cercetările efectuate reflectă o legătură reciprocă între distribuirea impozitelor în directe și indirecte. S-a stabilit că cu cât e mai redus nivelul de trai, cu atât mai mare este cota impozitelor indirecte din volumul total al impozitelor. Această legitate este caracteristică și pentru Moldova și se explică prin faptul că impozitele directe mult mai greu se supun acumulării în buget. Conform unor estimări, cota impozitelor indirecte, din totalul impozitelor în țările în curs de dezvoltare, comparativ cu cele dezvoltate, este de două ori mai mare. Sistemele fiscale din țările dezvoltate au la bază impozitarea directă, considerând-o ca un factor de impulsionare al afacerilor.

Procedura de selectare a impozitului, apartenența obiectului la o anumită ramură, nivelul și granița circulației plăților fiscale, evidența corectă a acestora reprezintă principala condiție de constituire a unei politici financiare verificate și argumentate științific. Deseori, redistribuirea impozitelor poate să atragă insolvabilitatea întreprinderii sau invers, altele pot să se adapteze la condițiile modificate, grație unor credite, ceea ce contribuie la creșterea producției.

În linii generale, povara fiscală poate fi tratată drept un criteriu excelent al sistemului fiscal, care poate fi estimată prin diferite metode. Pentru a găsi soluția armonizării relațiilor fiscale, în special pentru a sporiri încrederea contribuabililor în sistemul fiscal existent, deseori, un rol decisiv îl are nu atât povara fiecărui impozit în parte, cât anume nivelul integral al poverii fiscale, orientat asupra contribuabilului încadrat în sistem. Anume astfel de caracteristici, de regulă, sunt puse la baza unei sau altei reforme fiscale, constituind în același timp și un criteriu de apreciere a atractivității și necesității acestora, pentru toți participanții la procesul de impunere.

Totodată, ținem să menționăm că deocamdată între savanții economiști nu există o opinie recunoscută de toți, privind lista plăților fiscale, ce trebuie să fie incluse în calcul la determinarea indicatorului povara fiscală. Sa știe că subiectul contradicțiilor constă în posibilitatea includerii în calcul a impozitului pe venit persoanelor fizice.

Prima grupă de economiști consideră că toate impozitele și prelevările fiscale, inclusiv și impozitul dat, trebuie să fie luate în considerație la calculul poverii fiscale. Cea de a doua grupă se află pe poziții opuse, considerând că impozitul pe venit a persoanelor fizice nu poate fi inclus în calculul poverii fiscale aferente activității de antreprenoriat, fiind că constituie partea componentă a poverii fiscale fiecărui muncitor, iar mărimea lui nu influențează asupra majorării prețurilor. A treia grupă consideră oportun de a exclude din calculul poverii fiscale impozitele indirecte, argumentând că acestea se includ în prețul mărfurilor și se achită de către consumatorul final.

Mare majoritate de savanți, în scopul creării pârghiilor de stimulare a dezvoltării economice a statului, opinează pentru diminuarea cotelor de impunere. Adepții acestui curent afirmă că depășirea limitelor oportune a poverii fiscale stopează creșterea economică. Ei menționează că diminuarea gradului de impunere va contribui la apariția interesului spre efectuarea activității de antreprenoriat, ceea ce la rândul său va asigura creșterea economică, sporirea nivelului prelevărilor fiscale la buget și va permite de a diminua evaziunea fiscală.

Nu poate fi trecut cu vederea nici faptul că, astăzi, politica fiscală din Republica Moldova nu permite asigurarea dezvoltării corespunzătoare a economiei naționale, fiindcă presiunea fiscală asupra activității agenților economici este una nocivă.

Oportunitatea utilizării unei metodici speciale de calcul a presiunii fiscale integrale este dictată de influența comună a tuturor impozitelor, iar sumarea simplă a cotelor duce la denaturarea rezultatelor și, implicit, la luarea unor decizii greșite. De multe ori un impozit poate modifica baza de calcul a altui impozit, care se percepe după el, în ordinea stabilită de legislația fiscală. Și cu totul altfel se va manifesta acest mecanism în cazul acțiunii totalității de impozite în cadrul unui sistem fiscal, când acestea prevăd impunerea a unui și aceluiași venit, care nu corespunde ca mărime cu baza impozabilă a fiecăruia dintre ele.

Vom consemna că viziunea privind nivelul maximal al poverii fiscale ca un raport dintre volumul impozitelor acumulate față de PIB este destul de răspândită în practica mondială. La stabilirea poverii fiscale, practica activității economice impune studierea modului de corelare judicioasă dintre aceste impozite. Întrucât în procesul de estimare a poverii fiscale utilizarea metodei multiplicative de calcul este destul de dificilă, necesitând un mare volum de muncă și fiind aplicată doar de specialiști calificați, ea în experiența mondială se utilizează foarte rar.

Examinarea stării de lucruri a demonstrat că nu este posibilă o creștere economică durabilă cu o presiune fiscală mare. Aceste două entități sunt incompatibile, întrucât, pentru a stimula obținerea unor rezultate pozitive, statul urmează să diminueze presiunea fiscală, concomitent fortificând activitatea, cu scopul de a diminua evaziunea fiscală.

La estimarea poverii fiscale o importanță deosebită îi revine momentului determinării sumei de încasări. Conform Codului Fiscal din Republica Moldova art. 44, al. 3, la calcularea impozitului pe venit persoanele juridice utilizează metoda conform căreia venitul este raportat în anul fiscal în care a fost câștigat, iar deducerea se racordează în anul fiscal, în care a fost calculate sau au fost suportate cheltuielile ori au fost efectuate alte plăți cu condiția că aceste cheltuieli și plăți nu trebuie raportate la un alt an fiscal în scopul reflectării corecte a venitului. Pornind de la aceste poziții, nivelul poverii fiscale pentru diferiți agenți economici nu poate fi comparat în timp, întrucât momentul comercializării producției este individual și nu depinde de activitatea economică.

Din aceste considerente, la stabilirea presiunii fiscale ar fi mai util de a folosi indicatorul ce ține cont de plățile fiscale calculate, ținându-se cont de momentul livrării producției cumpărătorului. Această metodă ar putea asigura comparabilitatea indicatorului dat atât din punct de vedere a perioadei calculării, cât și a spațiului.

Dar realizarea acestei condiții în practică se ciocnește cu o serie de dificultăți printre care: specificarea componenței impozitelor, ce se includ în indicatorul „povara fiscală”, ceea ce presupune determinarea poverii fiscale absolute; alegerea bazei de comparare, adică determinarea poverii fiscale relative; estimarea plafonului poverii fiscale; verificarea utilității practice a indicatorului povara fiscală.

În prezent, drept bază pentru argumentarea de către antreprenori a existenței poverii fiscale înalte, servește faptul că în Moldova sistemul fiscal include un număr mare de categorii de impozite. Având în vedere nivelul redus de venituri, obținute de către contribuabili, orice scoatere a mijloacelor bănești din circulație se asimilează ca o lovitură asupra posibilităților dezvoltării structurilor antreprenoriale.

Studiul nivelului poverii fiscale integrale în Republica Moldova indică că din punct de vedere al poverii fiscale acesta nu poate fi considerat perfect și comparat cu indicatori similari din străinătate, întrucât e foarte mare diferența între nivelul veniturilor populației, ceea ce se confirmă prin informația prezentată în tabelul 1 și 2.

Tabelul 1

Presiunea fiscală pe republică determinată în baza încasărilor la buget în perioada  
2006 – 2010,

Mln. lei

Indicator	2006	2007	2008	2009	2010
Încasări bănești din vânzări	117 372,4	148 512,7	175 058,4	146 447,0	177 938,6
Suma achitata în buget	17532,3	18396,5	21551,5	13567,6	17170,0
Suma achitata la CNAS	3660,8	4332,7	5429,9	7573,6	8424,3
Suma achitata la CNAM	523,7	783,7	1157,3	2878,9	3424,5
Total achitat	21716,8	23512,9	28138,7	24020,1	29018,8
Presiunea fiscală	18,5	15,8	16,1	16,4	16,3

Sursa: calculat în baza datelor [www.statistica.md](http://www.statistica.md) Biroului Național de Statistică

După cum se vede din tabel, presiunea fiscală în perioada 2006 – 2010 este considerabilă, constituind în ultimii trei ani cca 16 %.

Tabelul 2.

Presiunea fiscală în comerțul cu amănuntul și cu ridicata  
determinată în baza sumelor calculate și a venitului din vânzări

mln lei

Indicator	2006	2007	2008	2009	2010
Încasări bănești din vânzări	49 014, 1	63 045,1	79 045,8	65 622,7	82 101,3
Suma calculata in Buget	6 203, 6	8 306, 2	12 118, 9	8 715, 0	9 318, 2
Suma calculata in CNAS	330, 4	457, 8	620,0	544, 9	545, 7
Suma calculata in CNAM	44, 5	77, 9	123, 3	132,0	131,6
Total calculat	6 578, 5	8 841,9	12 862, 2	9 391, 9	9 995, 5
Presiunea fiscala	13,42	14,02	16,27	14,31	12,17

Sursa: calculat în baza datelor [www.statistica.md](http://www.statistica.md) Biroului Național de Statistică

Analizând presiunea fiscală în comerțul cu amănuntul și comerțul cu ridicata, observăm că, pe parcursul anilor 2006 – 2010, mărimea poverii fiscale în comerț a fost supusă oscilațiilor și nu s-a format o tendință unică a dinamicii modificării poverii fiscale.

Astfel, metodologia estimării bazei fiscale, utilizate în Moldova, permite de a stabili situația în linii generale, dar nu permite de a aprecia nivelul încasărilor fiscale la nivelul ramurilor, sectoarelor economice și a întreprinderilor. În același timp, menționăm că există un decalaj vădit între încasările fiscale a agenților economici, ce țin de diferite ramuri. Acest fapt vine în contradicție cu principiul echitabilității și egalității distribuirii poverii fiscale. Povara înaltă în sectorul real, pe de o parte, stopează dezvoltarea activității de antreprenoriat, iar pe de altă parte, pune producerea în situație de supraviețuire.

Din această cauză înlăturarea neajunsurilor sistemului fiscal este condiția principală a dezvoltării activității întreprinderii și asigurării încasărilor bugetare. Problema constă în transferarea poverii fiscale din sfera producerii în cea financiară și intermediară din contul diferențierii cotelor.

Luând în considerație starea economică, în care se află RM în prezent, când intervenția statului în sectorul privat al economiei prin măsuri administrative trebuie să fie limitată, sistemul fiscal are o misiune importantă. Pârghiile fiscale folosite de stat trebuie utilizate în vederea stimulării dezvoltării economice. În acest context o importanță mare are problema stimulării ce ține de declararea venitului real în rapoartele financiare. Pentru aceasta este necesară prevederea unui mecanism de impozitare care ar stipula dreptul exclusiv al subiecților economi, astfel, asigurându-

se sporirea bazei fiscale, adică a venitului, la utilizarea unei cote reduse. Așadar, nivelul real a prelevărilor fiscale poate servi drept criteriu de stabilire a eficienței funcționării întreprinderii.

În același timp e necesar de menționat că, perioada de adaptare a economiei naționale la un sistem fiscal modernizat, cere timp. În unele situații, în rezultatul reformei sistemului fiscal, pentru început, acumulările bugetare pot fi supuse unor diminuări neesențiale. În condițiile actuale, când economia Republicii Moldova nu dispune de suficiente resurse pentru acoperirea deficitului bugetar, trebuie să fie găsite niște soluții de compromis. Acestea ar avea menirea, pe de o parte, satisfacerea necesităților statului cu surse monetare, iar pe de altă parte, crearea condițiilor pentru dezvoltarea eficientă a activității de antreprenariat.

Pentru lichidarea dificultăților cu care se confruntă sistemul fiscal din Republica Moldova și rezolvarea problemelor existente ar fi oportun de a introduce pentru unele categorii de contribuabili, impozitul unic pe venit, care ar îngloba toate categoriile de impozite și taxe, practicat în unele țări. Adepții impozitului unic urmăresc scopul de a rezolva două probleme de bază: reducerea poverii fiscale și simplificarea procedurii de percepere a impozitelor. Practica utilizării impozitului unic pe venit fixat promovată în unele țări din CSI, (Rusia, Ucraina, Kazahstan) și Polonia demonstrează că implementarea acestuia a contribuit la diminuarea poverii fiscale doar grație diminuării cotelor fiscale. Principala problemă, care urmează a fi rezolvată, la elaborarea și introducerea impozitului unic pe venitul, rezidă în faptul cum poate fi stabilită mărimea acestuia. La aprecierea nivelului de impozitare este necesară luarea în considerație a principiului de echitate, atât din punctul de vedere a contribuabilului, cât și din punctul de vedere al statului. Pentru aceasta este necesar să se stabilească metoda corectă de calculare a impozitului unic pe venitul fiscal.

Ca obiect de impozitare, în cazul utilizării impozitului unic pe venitul, se presupune venitul probabil a contribuabilului. Acest venit poate fi calculat luându-se în considerație totalitatea factorilor. Venitul probabil se va calcula pornind de la valoarea venitului de bază corectat de coeficienții necesari. La stabilirea venitului de bază se vor lua în calcul și datele medii statistice din domeniul respectiv de activitate economică, avându-se în vedere că o mare parte din circulația numerarului nu este controlată. Mărimea venitului de bază se constituie în baza venitului lunar, adică în expresie monetară, care poate fi obținută de o unitate fizică, ce efectuează un anumit tip de activitate în diferite condiții.

Baza impozabilă a impozitului unic este mărimea venitului probabil, calculat. Coeficientul corectării este influențat de locul de amplasare în interiorul unității administrativ-teritoriale, iar mărimea lui se estimează în funcție de prețul pământului, stabilit de organul cadastral. Privind coeficientul de cuantificare, se ia în considerație sortimentul mărfurilor, timpul de lucru, particularitățile sezoniere ș.a., acesta poate varia de la 0,1 până la 1. La stabilirea lui trebuie să se tindă spre respectarea echității sociale, deoarece întreprinderile comerciale, ce vând produse de prima necesitate, sau comercializează mărfuri supuse accizelor, vor avea un venit diferit. Suma impozitului se va calcula ca produsul dintre venitul probabil și cota de impunere.

O practică similară este folosită în economia Ucrainei, unde subiecților business-ului mic li se acordă dreptul de a aplica impozitului unic pe venitul fixat. Agentul economic are dreptul să aleagă între achitarea impozitelor pe baza principiilor generale sau achitarea impozitului unic.

La calcularea presiunii fiscale integrale, care revine venitului global dintr-o unitate de producție fabricată, ca indicatori vădiți, în structura cheltuielilor de producție a întreprinderii, se consideră norma de profit și fondul de remunerare. Astfel, cota cheltuielilor directe se poate reflecta ca suma dintre fondul de remunerare a muncii și alte cheltuieli directe. Nemijlocit, presiunea fiscală integrală aferentă venitului global, estimată față de o unitate de produs fabricat se determină ca coraportul dintre totalitatea de impozite prevăzute de legislație față de mărimea venitului global impozabil. În cazul existenței unor condiții specifice în activitatea întreprinderii, care impun în afară de achitarea impozitelor și taxelor numite mai sus, suplimentar și alte impozit, calcularea cărora nu depinde de mărimea profitului sau venitului impozabil, povara fiscală se determină printr-un calcul separat și se adună cu mărimea poverii fiscale integrale.

Concomitent suma impozitelor stabilită suplimentar, se ia în considerație spre deducere la determinarea impozitului pe venit, micșorându-l cu produsul dintre suma acestor impozite suplimentare și cota impozitului pe venit. Presiunea fiscală integrală rezultată din acțiunea comună a diferitor tipuri de impozite stabilite față de venitul global, obținut din volumul total de producție fabricată, în situații când structura cheltuielilor directe și indirecte nu se modifică și coeficientului de rentabilitate. De aici, rezultă că mărimea presiunii fiscale integrale pentru unul și același gen de activitate nu depinde de volumul producției, ce permite de a folosi această metodă de calcul a presiunii fiscale totale asupra oricăror întreprinderi și ramuri întregi.

Perioada achitării impozitului integral poate fi stabilită: după întocmirea bilanțului contabil de către antreprenor sau când sunt estimate toate rezultatele financiare. E cunoscut adevărul că agentului economic are anumite obligațiuni față de stat și anume din motivul că acestea nu pot fi onorate la timp se blochează conturile, iar această situație nefastă și stimulează tranzacțiile de barter. Plata impozitului în baza rezultatelor anuale ar permite întreprinderilor pe parcursul anului să se folosească de contul de decontare. Impozitul integral ar avea ca vizor și alt fenomen strâns legat de încasări sezoniere specifice sectorului agrar, acesta mai stimulează formele monetare de comercializare a producției, și în definitiv nu afectează multifuncționalitatea sistemului fiscal.

Astfel indicatorul poverii fiscale este un indicator de bază, prin intermediul căruia se estimează calitatea sistemului fiscal.

Deci, una dintre condițiile de bază ale consolidării economiei naționale constă în instituirea unui sistem fiscal bine determinat, în cadrul căruia politica fiscală are o influență esențială asupra amplificării anumitor categorii de raporturi. În fața politici fiscale apare problema de a determina nivelul optim al poverii fiscale, ce să favorizeze activitatea economică și să asigure venituri bugetare suficiente. Povara fiscală influențează în mare măsură creșterea economică și prosperarea țării. De nivelul impunerii depinde, în mod esențial, și mărimea capitalului investit în fiecare an

și eficiența cu care acest capital este utilizat. În orice domeniu de activitate pentru o dezvoltare corespunzătoare sunt necesare investiții, care reprezintă suportul financiar al dezvoltării. Astfel, perfecționarea politicii fiscale este în strânsă corelație cu diminuarea poverii fiscale și reducerea evaziunii fiscale.

De reținut că politica fiscală a statului trebuie să contribuie nu numai la exercitarea funcțiilor fiscale de acumulare a veniturilor la buget, dar și a celor de echilibrare, stimulând sporirea eficienței producției autohtone. Pentru constituirea unui sistem economic, apt să medieze eficient interesele statului, ale întreprinderilor și organizațiilor necomerciale, inclusiv ale persoanelor fizice, este necesar de a micșora presiunea fiscală asupra agenților economici

În prezent, drept bază pentru argumentarea de către antreprenori a existenței poverii fiscale înalte, servește faptul că în Moldova sistemul fiscal include în sine o totalitate foarte mare de categorii de impozite, inclusiv și mărimea absolută a cotelor stabilite pentru aceste impozite. În legătură cu nivelul redus de venituri, obținute de către contribuabili, orice scoatere a mijloacelor din circulație se asimilează de către agenții economici ca o lovitură asupra posibilităților dezvoltării întreprinderii. Din aceste considerente pentru condițiile republicii noastre, este necesar de a estima indicatorii intensității impunerii a persoanelor juridice și fizice. La atingerea acestui scop e necesar să se efectueze anumite calcule concrete bazate pe date statistice și pe acte legislative.

Indiscutabil că reforma sistemului fiscal trebuie să poarte un caracter succesiv, multilateral și de durată, antrenând toate mecanismele necesare. Pentru a atinge acest obiectiv, la nivel de stat e necesar să fie asigurată o micșorare considerabilă a poverii fiscale.

**Recenzenți:** T.Tuhari, dr.hab.,prof.univ.  
I.Maleca, dr.,conf.univ.



## ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ПОКАЗАТЕЛИ КВАРТАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*Ю. Верига, профессор*

*Полтавского университета экономики и торговли*

Инфляция является одним из основных проявлений нестабильности экономической среды. Развитие инфляционных процессов в Украине обуславливает необходимость углубленного изучения их влияния на достоверность финансовой отчетности. Если влияние инфляции на показатели годовой финансовой отчетности регулируется соответствующими нормативными документами [4, 5] и является предметом дискуссии ученых и практиков, то проблема составления квартальной финансовой отчетности в условиях инфляции в профессиональной литературе освещена недостаточно. Впрочем квартальная финансовая отчетность выступает основой учетно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений в процессе отчетного периода. Поэтому проблема достоверности показателей квартальной финансовой отчетности в условиях инфляции является актуальной и требует дальнейшего исследования. Влияние инфляции на макро- и микроэкономику страны исследуется в работах ученых в области экономической теории. Среди украинских исследователей, которые прямо или косвенно исследовали вопрос влияния инфляции на показатели финансовой отчетности, следует отметить Ф.Ф. Бутынца, Б.И. Валуева, М.В. Кужельного, Е.В. Мныха, С.А. Олейник, Н.С. Пушкаря, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Л.В. Чижевской, И.И. Яремко и других.

В соответствии с П(С)БУ 22 «Влияние инфляции» показатели годовой финансовой отчетности предприятия корректируются лишь в условиях достижения значения кумулятивного прироста инфляции 90% и более [4]. То есть, в среднем за три года показатель годовой инфляции должен быть на уровне не менее 24%. В условиях, когда кумулятивный прирост инфляции не достигает этого показателя, данные годовой отчетности не корректируются. Таким образом, П(С)БУ 22 «Влияние инфляции» не учитывает целесообразность корректировки показателей квартальной финансовой отчетности. Однако квартальная финансовая отчетность выступает информационной основой для обоснования и принятия управленческих решений в течение года. В условиях неравномерности инфляционных сдвигов в Украине в течение отчетного года оценка реальной стоимости капитала и результатов деятельности с учетом влияния инфляции при составлении квартальной финансовой отчетности приобретает особо важное значение.

В основе расчета индекса инфляции, как ценового индикатора, в Украине находится базовый индекс потребительских цен в соответствии с приказом № 265 Государственного

комитета статистики Украины от 27 июля 2007 г. [2]. Базовый индекс потребительских цен - это субиндекс индекса потребительских цен, поскольку построение основано на существующих методологических принципах по расчету индекса потребительских цен. Главной целью расчета является определение устойчивой динамики цен с минимизацией краткосрочных неравномерных изменений цен, вызванных шоками предложения, административным регулированием.

Для расчета базового уровня инфляции в Украине выбран метод исключения из индекса потребительских цен постоянного перечня товаров (услуг)-представителей, который заключается в изъятии из индекса потребительских цен определенных категорий или целой группы товаров и услуг (таких как, например, сельскохозяйственная продукция, электроэнергия, газ, другие виды топлива), цены на которые традиционно наиболее чувствительны к шокам совокупного предложения. Целью данного метода является обнуление удельного веса изъятых товаров при расчете среднего [3]. Вместе с тем, для производственных предприятий более существенное значение приобретает не индекс потребительских цен на товары и услуги, а индекс цен производителей промышленной продукции.

С развитием рыночных отношений для предприятий Украины приобретает особое значение обоснование критерия существенности (порога существенности) показателей финансовой отчетности. Изучение содержания приказов об учетной политике субъектов Полтавской области позволило выявить, что только незначительная их часть (10%) определяет критерий существенности соответствующим пунктом приказа об учетной политике. Такой критерий определен, как правило, в фиксированной сумме - 1000 грн или 500 грн. Понятно, что применение указанного критерия имеет ограниченное влияние на формирование показателей квартальной финансовой отчетности для принятия управленческих решений.

П(С)БУ 22 «Влияние инфляции» установлено, что на начало отчетного года суммы дооценки активов, приведенные в составе собственного капитала, в скорректированный баланс не включаются, а показателем нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) признается разница между суммой скорректированных показателей актива и суммой скорректированных показателей пассива баланса.

Необоснованное применение методики корректировки статей баланса может вызвать несоответствие информации баланса реальной стоимости капитала предприятия на рынке. Это, в свою очередь, приведет к необъективности оценки уровня платежеспособности, деловой активности, финансовой устойчивости и финансового состояния предприятия в целом, снизит эффективность аналитического обоснования стратегии развития предприятия в условиях кризиса и будет способствовать усилению признаков банкротства.

Еще более взвешенно необходимо осуществлять корректировку показателей квартального отчета о финансовых результатах. Все показатели Отчета о финансовых результатах (кроме себестоимости реализованной продукции (работ, услуг)) и товаров корректируются с применением коэффициента корректировки, который определяется как отношение индекса инфляции на дату баланса и индекса инфляции на дату признания доходов и расходов, включенных в соответствующие статьи.

Если доходы и расходы в течение отчетного периода признавались почти равномерно, предприятие может применять средний индекс инфляции в течение этого периода к общей сумме статьи доходов и расходов вместо индекса инфляции на дату признания отдельных доходов и расходов. Средний индекс инфляции не применяется к расходам и доходам, связанным с немонетарными статьями, признанными активами или обязательствами в предыдущих отчетных периодах (амортизация основных средств и нематериальных активов, доходы и расходы будущих периодов и т.п.). Поэтому выделение таких операций является трудоемкой, но необходимой процедуре.

Скорректированная себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) и товаров определяется после корректировки запасов готовой продукции (работ, услуг) и товаров на начало и конец отчетного периода и себестоимости произведенной за отчетный период продукции (работ, услуг) и себестоимости приобретенных товаров. Она определяется путем добавления скорректированной стоимости остатка незавершенного производства на начало года к скорректированной сумме затрат на производство за год и вычитания скорректированной стоимости остатка незавершенного производства на конец года. По результатам определения прибыли (убыток) от влияния инфляции на монетарные статьи отражается в скорректированном отчете о финансовых результатах во вписываемой строке 165 «Прибыль (убыток) от влияния инфляции на монетарные статьи».

Отложенное налоговое обязательство и/или отложенный налоговый актив, возникающие вследствие корректировки финансовой отчетности, приводятся в скорректированной финансовой отчетности согласно П(С)БУ 17 «Налог на прибыль».

Для акционерных обществ показатели чистой прибыли и скорректированной чистой прибыли на одну простую акцию для скорректированного Отчета о финансовых результатах рассчитываются с учетом данных о скорректированной чистой прибыли.

Игнорирование необходимости корректировки квартального отчета о финансовых результатах в соответствии с влиянием инфляции приводит к завышению реальных результатов деятельности в отчетности, а значит, создает условия для ошибочной оценки эффективности деятельности предприятия как внутренними, так и внешними пользователями информации.

Таким образом, исследование составления квартальной финансовой отчетности в условиях инфляции позволило сфокусировать внимание на таких основных проблемах, требующих решения:

- в условиях современного состояния инфляционных процессов необходимость корректировки показателей квартальной финансовой отчетности в условиях инфляции очевидна;
- действующее нормативное законодательство не регламентирует необходимость корректировки показателей квартальной финансовой отчетности;
- сомнительным является обоснование базового индекса инфляции для оценки ее влияния на показатели финансовой отчетности предприятия отдельного региона, соответствующего рынку производства и сбыта;

- не достаточно изученным остается вопрос обоснования критерия существенности, что является определяющим для оценки целесообразности использования показателей квартальной отчетности в условиях инфляции;

- методика коррекции Баланса и Отчета о финансовых результатах в соответствии с П(С)БУ 22 «Влияние инфляции» требует усовершенствования и уточнения в условиях большого количества хозяйственных операций.

Решению ключевых аспектов проблемы формирования квартальной финансовой отчетности в условиях инфляции, по нашему мнению, будет способствовать формирование скорректированного квартального Баланса и Отчета о финансовых результатах для внутренних пользователей предприятия для обоснования стратегии развития предприятия, мониторинг цен на рынке сырья, товаров, продукции, работ, услуг с целью определения реального индекса инфляции в регионе; самостоятельное определение критерия существенности для корректировки показателей отчетности в условиях инфляции на основе установленных тенденций. Практическое внедрение предложенных направлений позволит повысить качество учетно-аналитического обеспечения для принятия управленческих решений внутренними пользователями на основе квартальной финансовой отчетности.

Разработка методики формирования показателей квартальной финансовой отчетности в условиях инфляции для субъекта хозяйствования соответствующей отрасли является предметом дальнейших научных разработок.

### **Литература:**

1. Главное управление статистики в Полтавской области [Электрон. ресурс]. – Способ доступа: <http://poltavastat.pi.net.ua>
2. Методика расчета базового индекса потребительских цен: приказ Государственного Комитета статистики Украины от 27 июля 2007 г. № 265.
3. Петрик О. Верю – не верю... насколько объективны официальные оценки инфляции? / О.Петрик // Зеркало недели. – 2006, № 3(582). – С. 3-4.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 22 «Влияние инфляции»: приказ Министерства финансов Украины от 28 февраля 2002 года № 147 [Электрон. ресурс]. / Украина. Верховная Рада. – Способ доступа: <http://www.liga.net>
5. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине: Закон Украины от 16.07.1999 г. № 996-XIV с изменениями и дополнениями [Электрон. ресурс]. / Украина. Верховная Рада. – Способ доступа: <http://www.liga.net>

## CUMULUL PENSIEI CU SALARIUL ÎN CAZUL SALARIAȚILOR SISTEMULUI BUGETAR DIN ROMÂNIA

*Ioan Ciochină-Barbu, dr., conf. univ.,  
Universitatea „George Bacovia” din Bacău, România*

*In December 2009, following the entry into force of Law 329/2009 on the reorganization of public authorities and institutions, rationalization of public expenditures, business support and respect for framework agreements with the European Commission and the International Monetary Fund [1], those in the public sector were forced to “choose” - in the period required by law - either for job retention and suspension of pension payments or to quit work and keep right to receive pension. Although most employees timers said they want to keep work, this does not mean, automatically, their consent to waive the payment of the pension benefit that is a right, legally recognized, representing “work pay” above. Pension is a fundamental right guaranteed by the Romanian state in accordance with the 47 article of the Constitution, which does not come into competition with salary, representing remuneration received by the employee for the present work. “Option” that were forced to express, „employees timers” is an unilateral juridical act which is avoided because it lacks an essential consent element, the result formulation type declaration that it was given “under the Law 329 / 2009 “and not based on his free will.*

**Keywords:** *retirement, part-time, human rights, discrimination, European legislation, the right to work, right to retirement rights, fundamental rights.*

Drepturi ca dreptul la viață, la muncă, la pensie la un trai decent, sunt drepturi fundamentale consacrate atât în Constituția României, cât și în legislația europeană sau cea internațională. În virtutea acestor principii fundamentale și a obligațiilor asumate de fiecare stat, membru al comunității internaționale sau europene, guvernării sunt obligați nu numai să proclame aceste drepturi, dar să și le garanteze prin luarea celor mai eficiente măsuri de realizare efectivă a acestora.

În ultima perioadă de timp, măsurile de îngrădire a acestor drepturi sunt din ce în ce mai dese, motivând-se eterna, de acum, criză economico-financiară, deși este arhicunoscut faptul că nu prin tăieri de salarii și pensii se poate ieși din criză, ci prin investiții masive în domeniile de bază ale unei economii.

Lucrarea de față își propune o analiză critică a unor astfel de măsuri luate prin edictarea Legii nr. 3209/2009 **privind reorganizarea unor autorități și instituții publice, raționalizarea**

## **cheltuielilor publice, susținerea mediului de afaceri și respectarea acordurilor-cadru cu Comisia Europeană și Fondul Monetar Internațional**

### **I. Regimul juridic al cumulului pensiei cu alte venituri.**

În România regimul juridic al cumulului pensiei cu alte venituri este reglementat de art. 118 din Legea nr. 263/2010, privind sistemul unitar de pensii publice[2], potrivit căruia :„(1) În sistemul public de pensii, pot cumula pensia cu venituri provenite din situații pentru care asigurarea este obligatorie, în condițiile legii, următoarele categorii de pensionari:

- a) pensionarii pentru limită de vârstă;
- b) nevăzătorii;
- c) pensionarii de invaliditate gradul III, precum și copiii, pensionari de urmaș, încadrați în gradul III de invaliditate;
- d) copiii, pensionari de urmaș, prevăzuți în art. 84 lit. a) și b).

(2) Soțul supraviețuitor, beneficiar al unei pensii de urmaș, poate cumula pensia cu venituri din activități profesionale pentru care asigurarea este obligatorie, potrivit legii, dacă acestea nu depășesc 35% din câștigul salarial mediu brut prevăzut în art. 33 alin. (5)”

Anterior apariției acestui act normativ, cumulul pensiei cu alte venituri a fost reglementat de art. 94 din Legea nr. 19/2000[3], care avea același conținut ca și art. 118 din Legea nr. 263/2010[4].

Potrivit prevederilor art. 17 din Legea nr.329/2009 beneficiarii dreptului la pensie aparținând atât sistemului public de pensii, cât și sistemelor neintegrate[5] sistemului public, care realizează venituri salariale sau, după caz, asimilate salariilor, potrivit legii, realizate din exercitarea unei activități pe baza de contract individual de muncă, raport de serviciu sau în baza actului de numire, potrivit legii, în cadrul autorităților și instituțiilor publice centrale și locale, indiferent de modul de finanțare și subordonare, precum și în cadrul regiilor autonome, societăților naționale, companiilor naționale și societăților comerciale, la care capitalul social este deținut integral sau majoritar de stat ori de o unitate administrativ-teritorială, pot cumula pensia netă cu veniturile astfel realizate, dacă nivelul acestora nu depășește nivelul salariului mediu brut pe economie utilizat la fundamentarea bugetului asigurărilor sociale de stat și aprobat prin legea bugetului asigurărilor sociale de stat[6].

Aceste prevederi sunt aplicabile persoanelor care:

- a) la data intrării în vigoare a legii sunt pensionari cumularzi;
- b) după data intrării în vigoare a legii devin pensionari cumularzi.

Pensionariilor care, la data intrării în vigoare a actului normativ citat mai sus, desfășurau activități profesionale pe baza de contract individual de muncă, raport de serviciu sau în baza actului de numire în funcție li s-a impus obligatia ca, în termen de 15 zile de la această dată, să își exprime în scris opțiunea între suspendarea plății pensiei pe durata exercitării activității și încetarea raporturilor de muncă, de serviciu sau a actului de numire în funcție, dacă nivelul pensiei nete aflate în plată depășea nivelul salariului mediu brut pe economie utilizat la fundamentarea bugetului asigurărilor sociale de stat, aprobat prin legea bugetului asigurărilor sociale de stat.

Aceiași a fost și situația pensionarilor care au devenit cumularzi de venituri din pensie cât și din salariu după intrarea în vigoare a Legii nr. 329/2009 în sensul că și aceștia au trebuit să opteze între pensie și salariu dacă pensia depășea salariu mediu brut pe economie (art.18).



Dacă nivelul pensiilor nete cumulate ale persoanelor care beneficiază, prin cumul de pensie stabilită atât în sistemul public, cât și/sau în sisteme neintegrate sistemului public de pensii, se situează sub nivelul salariului mediu brut pe economie, utilizat la fundamentarea bugetului asigurărilor sociale de stat, acesta va putea fi cumulat cu veniturile realizate din exercitarea unei activități pe baza de contract individual de muncă, raport de serviciu sau în baza actului de numire în funcție, potrivit legii, în cadrul entităților prevăzute mai sus.

În situația în care nivelul venitului realizat din pensiile nete cumulate este mai mare decât nivelul salariului mediu brut pe economie utilizat la fundamentarea bugetului asigurărilor sociale de stat, și acestor persoane li s-a impus obligația de a-și exprima opțiunea, în scris, în termen de 15 zile, cu privire la menținerea în plată a pensiei față de cuantumul căreia, este permis cumulul (art.19 alin 1-3 din Legea nr. 329/2009).

Totodată, prin prevederile art. 20 se introduce un nou caz de încetare de drept[7] a raporturilor de muncă stabilite în baza contractului individual de muncă sau a actului de numire în funcție, precum și a raporturilor de serviciu, stabilit de legislația muncii, pentru cazul în care persoana în cauză nu și-a exprimat opțiunea în sensul celor prezentate mai sus.

Prin Nota de fundamentare a Legii nr. 329/2009 se aprecia că în momentul apariției actului normativ erau în evidență 20.439 de angajați din sistemul bugetar, care cumulau salariul obținut de la instituțiile publice cu pensia, respectiv 1.403 la nivel central și 19.036 la nivel local.

Referindu-se la impactul financiar asupra bugetului consolidat pe următorii cinci ani, se aprecia că aceste măsuri vor aduce economii la bugetul de stat în sumă de 65 milioane lei în anul 2010, 70 milioane de lei în 2011, 75 de milioane lei în 2012 și 80 de milioane de lei în anul 2013.

## **II. Încălcarea dreptului la muncă și a dreptului la pensie, consfințit în Constituție, prin legislația internă.**

**În luna decembrie 2009, în urma intrării în vigoare a Legii 329/2009 privind reorganizarea unor autorități și instituții publice, raționalizarea cheltuielilor publice, susținerea mediului de afaceri și respectarea acordurilor-cadru cu Comisia Europeană și Fondul Monetar Internațional, persoanele din sectorul bugetar au fost obligate să opteze - în termenul impus de lege – fie pentru păstrarea locului de muncă și suspendarea plății pensiei, fie pentru renunțarea la locul de muncă și păstrarea dreptului de a primi pensia. Cu toate că majoritatea salariaților cumularzi au declarat că doresc să păstreze locul de muncă acest lucru nu presupune, în mod automat, acceptul lor de a renunța la plata pensiei care este un drept câștigat, legal recunoscut, reprezentând *plata muncii* anterioare. Pensia este un drept fundamental, garantat de statul român în conformitate cu art. 47 din Constituție, care nu vine în concurs cu salariul, acesta reprezentând retribuția pe care o primește de la angajator pentru munca prezentă. *Opțiunea* pe care au fost obligați să o exprime *cumularzii* este un act juridic unilateral lovit de nulitate, deoarece îi lipsește unul din elementele esențiale, consimțământul; din formularea declarației-tip rezultă faptul că aceasta a fost dată *în baza Legii 329/2009* și nicidecum în baza liberei sale voințe.**

**Decizia de suspendare a plății pensiei de serviciu, chiar dacă a fost dată în temeiul unui text de lege nou, respectiv al Legii nr. 329/2009, încâlca prevederile:**



a) - art. 26 și art. 59 din Legea nr. 164/2001 privind pensiile militare de stat,[8] care permitea cumulul pensiei cu veniturile realizate indiferent de nivelul veniturilor respective; - art. 1 alin. 2 lit. d) pct. V din Ordonanța Guvernului nr. 137/2000, republicată, cu completările și modificările ulterioare, privind prevenirea și sancționarea tuturor formelor de discriminare[9];

b)- prevederile Constituției României[10], respectiv:- art. 15 alin. 2 („Legea dispune numai pentru viitor, cu excepția legii penale sau contravenționale mai favorabile”); - art. 16 alin. 1 („Cetățenii sunt egali în fața legii și a autorităților publice fără privilegii și fără discriminări”); - art. 20 alin.1 și 2 („Dispozițiile constituționale privind drepturile și libertățile cetățenilor vor fi interpretate și aplicate în concordanță cu Declarația Universală a Drepturilor Omului, cu pactele și cu celelalte tratate, la care România este parte”); - art. 41 alin. 1 („Dreptul la muncă nu poate fi îngrădit. Alegerea profesiei, a meseriei sau a ocupației, precum și a locului de muncă este liberă”);- art. 44 alin. 3 și 4 - („Dreptul de proprietate privată - (3) Nimeni nu poate fi expropriat decât pentru o cauză de utilitate publică, stabilită potrivit legii, cu dreaptă și prealabilă despăgubire. (4) Sunt interzise naționalizarea sau orice alte măsuri de trecere silită în proprietate publică a unor bunuri pe baza apartenenței sociale, etnice, religioase, politice sau de altă natură discriminatorie a titularilor,,), - art. 47 alin.1 și alin.2 („Dreptul la trai decent și la pensie”)- art. 53 alin.1 și alin.2 („Interzicerea restrângerii exercițiului unor drepturi sau libertăți”);- art. 148 alin. 2 și 4 („Prioritatea prevederilor tratatelor Uniunii Europene față de dispozițiile contrare din legile interne”);

c)- art. 2 din Declarația Universală a Drepturilor Omului[11] („Fiecare om se poate prevala de toate drepturile și libertățile proclamate în prezenta declarație fără nici un fel de deosebire ca, de pildă, deosebirea de rasă, culoare, sex, limba, religie, opinie politică sau orice altă opinie, de origine națională sau socială, avere, naștere sau orice alte împrejurări. În afara de aceasta, nu se va face nici o deosebire după statutul politic juridic sau internațional al țării sau al teritoriului de care ține o persoană, fie că această țară sau teritoriu sunt independente, sub tutelă, neautonome sau supuse vreunei alte limitări de suveranitate), coroborat cu art. 7 și 8 din același act; - art. 14 din Convenția pentru apărarea drepturilor omului și a libertăților fundamentale[12] referitor la interzicerea oricărei discriminări („Exercitarea drepturilor și libertăților recunoscute de prezenta convenție trebuie să fie asigurată fără nici o deosebire bazată, în special, pe sex, rasă, culoare, limbă, religie, opinii politice sau orice alte opinii, origine națională sau socială, apartenența la o minoritate națională, avere, naștere sau orice altă situație). Nu se poate dispune ca o persoană care a contribuit mai mult la fondul de pensii, prezumându-se ca a muncit mai mult decât alta să fie privată, pentru acest motiv, de plata pensiei, fie și pentru o perioadă determinată de timp;- art. 1 din Protocolul adițional nr. 12 la Convenția Europeană a Drepturilor Omului[13] (Interzicerea generală a discriminării);- art. 1 alin. 1 din Primul Protocol adițional la Convenție[14] privind protecția proprietății („Orice persoană fizică sau juridică are dreptul la respectarea bunurilor sale. Nimeni nu poate fi lipsit de proprietatea sa decât pentru cauză de utilitate publică și în condițiile prevăzute de lege; de principiile generale ale dreptului internațional) A obliga un pensionar „cumulard”

să “opteze” între pensie și salariu, în condițiile în care acesta nu a împlinit încă vârsta legală de pensionare, a dobândit dreptul de a munci și de a cumula pensia incompletă cu salariul reprezintă o nesocotire gravă a dreptului de proprietate ( CEDO, 2002, cauza Buchen contra Cehiei);- art. 2 din Pactul Internațional cu privire la drepturile civile și politice[15]. (Uniunea aderă la Convenția europeană pentru apărarea drepturilor omului și a libertăților fundamentale. Competențele Uniunii, astfel cum sunt definite în tratate, nu sunt modificate de această aderare. Drepturile fundamentale, astfel cum sunt garantate prin Convenția europeană pentru apărarea drepturilor omului și a libertăților fundamentale și astfel cum rezultă din tradițiile constituționale comune statelor membre, constituie principii generale ale dreptului Uniunii.

Măsurile luate prin Legea nr. 329/2009, nesocotesc jurisprudența Curții Constituționale a României în materie. Astfel, în Decizia nr. 375/2005 referitoare la Legea privind reforma în domeniile proprietății și justiției[16], Curtea Constituțională a decis ca fiind neconstituționale prevederile legale care interziceau cumulul pensiei cu salariul magistraților reangajați pe aceeași funcție. Curtea Constituțională a motivat că: “Acest text al legii conține o dublă discriminare a judecătorilor și procurorilor care beneficiază de pensie de serviciu, contravenind flagrant principiului egalității în drepturi prevăzut în an. 16 alin. (1) din Constituția României”. S-a mai precizat că “în absența oricărei rațiuni a discriminărilor menționate, ar putea rezulta concluzia, inacceptabilă și absurdă, că legiuitorul a instituit o sancțiune pentru judecătorii și procurorii care s-au aliat în serviciul justiției timp de cel puțin 25 de ani - durată prevăzută pentru acordarea pensiei de serviciu - și anume aceea de a nu putea beneficia de această pensie în cazul în care prezența lor în aparatul judiciar ar mai fi utilă și necesară”.

Față de argumentele de ordin juridic aduse mai sus de Curtea Constituțională apar cu totul surprinzătoare concluziile la care ajunge aceeași instanță de contencios constituțional, atunci când constată prin Decizia nr. 1414/2009[17] că prevederile Legii nr.329/2009 sunt constituționale.

Astfel, autorii obiecției de neconstituționalitate au criticat soluția interdicției cumulului între pensia obținută din sistemul public de pensii și salariu pentru persoanele care realizează venituri salariale sau asimilate salariilor în cadrul autorităților și instituțiilor publice centrale și locale, precum și în cadrul regiilor autonome, societăților naționale, companiilor naționale și societăților comerciale la care capitalul social este deținut integral sau majoritar de stat sau de o unitate administrativ-teritorială, dacă nivelul pensiei nete aflate în plată sau care urmează a fi pusă în plată depășește nivelul salariului mediu brut pe economie, ca fiind neconstituțională prin încălcarea mai multor articole din Constituție.

Cu toate acestea, Curtea a decis că suprimarea cumulului pensiei cu salariul nu încalcă principiul egalității și nediscriminării, întrucât, în speță, aplicarea unui tratament diferit este justificată de o motivare obiectivă și rezonabilă, neexistând disproporție între scopul urmărit prin tratamentul inegal și mijloacele folosite. Astfel, Curtea a precizat că plafonul pensiei până la care poate opera cumulul, egal cu nivelul salariului mediu brut pe economie, respectă criteriul

obiectivității întrucât este expres prevăzut de lege, previzibil și determinabil. De asemenea, este satisfăcut și criteriul rezonabilității întrucât nivelul salariului mediu brut pe economie constituie o opțiune justă și echilibrată. Iar proporționalitatea între scopul urmărit prin tratamentul inegal și mijloacele folosite este asigurat de obiectivul urmărit de lege, și anume combaterea crizei economice. Curtea a formulat totuși o rezervă, arătând că dispozițiile legale criticate sunt conforme Constituției numai dacă nu au în vedere persoanele pentru care durata mandatului este stabilită expres prin Constituție.

### **III. Prevederile Legii nr. 329/2009 se află în conflict evident cu legislația Uniunii Europene și cu jurisprudența Curții Europene a Drepturilor Omului**

Măsurile dispuse prin Legea nr.329/2009, privitoare la cumulul pensiei cu salariul în sectorul bugetar, contravin flagrant jurisprudenței CEDO (a se vedea cauza Buchen contra Cehia din anul 2002, în care s-a precizat că „interdicția cumulării salariului cu pensia echivalează practic cu o expropriere”).

Curtea a decis în mod similar cu privire la încălcarea art. 1 din Protocolul nr. 1 al Convenției Europene distingând între sintagmele „a fi lipsit de bun” și aceea de „reglementare a folosinței acestui bun” (Cauza: Sporrang și Lonroih c. Suedia).

Cumularea pensiei de serviciu cu veniturile realizate din activitatea salarizată reprezintă un drept câștigat pe baza prevederilor legale, iar anularea acestuia contravine principiului internațional al stabilității și previzibilității raporturilor juridice.

Prevederile legale, cuprinse în Legea nr. 329/2009 cu privire la cumulul pensiei cu salariul în sectorul bugetar, încalcă *principiul certitudinii dreptului*, care asigură continuitate și stabilitate situațiilor create, impunând ca oricare lege sau act al administrației să fie clare, precise și cunoscute celor interesați, de maniera ca aceștia să decidă în cunoștință de cauză, convingși că drepturile născute sub imperiul unei legi nu vor fi retrase ori anulate de o lege ulterioară. Specificul certitudinii dreptului este reflectat de neretroactivitatea legii civile, ceea ce înseamnă protecția încrederii legitime în ordinea de drept, parte integrantă a dreptului Uniunii Europene.

Contrar susținerilor prezentate mai sus, între norma de drept intern, prin care se interzice reclamanților dreptul de a cumula pensia cu salariul, și dispozițiilor actelor comunitare în care România este parte, există un conflict evident.

Dreptul oricărui cetățean de a cumula pensia cu salariul trebuie privit ca sumă a două drepturi fundamentale : dreptul la muncă și dreptul la pensie, drepturi fundamentale garantate de Constituția României și de legislația Uniunii Europene, și nu ca un drept unic de sine stătător.

Prin interzicerea cumulului pensiei cu salariul, prin obligarea cetățeanului de a opta, opțiune impusă de lege și care nu are nimic în comun cu libera exprimare a voinței persoanei, se realizează automat interzicerea unuia din cele două drepturi fundamentale, fie a dreptului la muncă, fie a dreptului la pensie.

A impune prin lege unui cetățean (persoană ale cărei drepturi sunt garantate prin Constituția României și legislația europeană) să aleagă între două drepturi fundamentale este echivalent cu interzicerea prin lege a

exercitării unuia din aceste două drepturi, ceea ce reprezintă o încălcare gravă a legislație europene, pe care Statul român și-a însușit-o ca și drept intern în momentul aderării la Uniunea Europeană.

Prin obligarea pensionarilor, care la data intrării în vigoare a Legii nr. 329/2009, aveau și calitatea de angajați în instituții bugetare, să renunțe fie la dreptul la muncă, fie la dreptul de asigurări sociale, condiție neimpusă pensionarilor care aveau calitatea de angajați în sectorul privat, reprezintă discriminare în cadrul aceleiași categorii de persoane, respectiv pensionarii.

Aceiași discriminare apare și între pensionarii a căror pensie nu depășește limita salariului mediu pe economie, aceștia putând cumula pensia cu veniturile salariale, și cei a căror pensie depășește, chiar și cu un leu, această limită.

Legea nr. 329/2009 este în conflict deopotrivă cu scopul impus de *Directiva 2000/78* de creare a unui cadru general în favoarea egalității de tratament în ceea ce privește încadrarea în muncă[18], care în art. 2 definește *conceptul de discriminare* astfel: „În sensul prezentei directive, prin principiul egalității de tratament se înțelege absența oricărei discriminări directe sau indirecte, bazate pe unul din motivele menționate la articolul 1. În sensul alineatului (1): (a) o discriminare directă se produce atunci când o persoană este tratată într-un mod mai puțin favorabil decât este, a fost sau va fi tratată într-o situație asemănătoare o altă persoană, pe baza unuia dintre motivele menționate la articolul 1”.

De asemenea, Legea nr. 329/2009 se mai află în conflict și cu dispozițiile *Regulamentului nr.883/2004 al Parlamentului European și al Consiliului din 29 aprilie privind coordonarea sistemelor de securitate socială, (Text cu relevanță pentru SEE și pentru Elveția)*[19], prin care se reglementează dreptul asiguratului de a beneficia de prestațiile pentru care s-a asigurat, existând discriminare între pensionarii beneficiari ai prestației plătite de statul român și pensionarii beneficiari al prestațiilor plătite de oricare alt stat membru al Uniunii, și care indiferent de cuantumul pensiei încasate și în virtutea principiului liberei circulații a forței de muncă se poate angaja într-o instituție bugetară în România.

Pentru a stabili dacă reglementarea națională în cauză încalcă *Directiva 2000/78*, trebuie cercetat dacă aceasta intră în domeniul de aplicare a directivei, și în cazul unui răspuns afirmativ, dacă acest tratament diferențiat este sau nu justificat.

Conform art. 3 alin.1 *Directiva 2000/78*, directiva se aplică în limitele competențelor conferite Comunității (Uniunii) tuturor persoanelor, atât în sectorul public, cât și în cel privat, inclusiv în organismele publice, în ceea ce privește: a) condițiile de acces la încadrarea în muncă și c) condițiile de încadrare și de muncă, inclusiv condițiile de concediere.

Din art. 20 al Legii nr. 329/2009 rezultă că pensionarii a căror pensie depășește nivelul salariului mediu brut pe economie, și care înțelege să-și exercite dreptul de asigurări sociale pentru care a plătit contribuții sociale, precum și dreptul la muncă, adică nu au renunțat la unul din cele două drepturi fundamentale, garantate de legislația națională și europeană, vor fi concediați. Această dispoziție afectează astfel condițiile de concediere a salariaților .

Prin urmare, o reglementare de această natură trebuie considerată ca stabilind reguli privind condiții de concediere în sensul art. 3 alin. 1 lit. c din *Directiva 2000/78*.

De asemenea, trebuie considerată ca stabilind reguli privind condițiile de acces la încadrarea în muncă în sensul art.3 alin. 1 lit. a din Directiva 2000/78, deoarece sunt afectate condițiile de acces pentru pensionarii ce ar dori să își exercite acest drept.

În ce privește aspectul dacă reglementarea în cauză conține un tratament diferențiat, în funcție de vârstă cu privire la încadrarea în muncă și concediere, se reține că *principiul egalității de tratament* presupune lipsa oricărei discriminări directe sau indirecte bazată pe unul din motivele menționate la art. 1 din Directiva 2000/78. Astfel, se constată că aplicarea art.17-20 din Legea nr. 329/2009 determină tratarea unor persoane într-un mod mai puțin favorabil decât alte persoane, care se află în situații comparabile, pentru motivul că au împlinit vârsta de pensionare și beneficiază de pensie de bătrânețe, pentru care au fost asigurați. O astfel de dispoziție introduce un tratament diferențiat pe motive de vârstă în sensul art.2 alin.2 lit. a) din Directiva 2000/78.

În cauza C388/2007 Curtea Europeană de Justiție, la data de 05. 03. 2009 s-a pronunțat asupra art. 6 alin.1 din Directiva 2000/78, în sensul că „dispoziția în cauză oferă posibilitatea de a deroga de la acest principiu numai măsurile justificate de obiective legitime de politică socială, precum cele în legătură cu politica ocupării forței de muncă, a pieței muncii sau a formării profesionale. Este de competența instanței naționale să verifice dacă reglementarea în cauză, în acțiunea principală, corespunde unui astfel de obiectiv legitim și dacă autoritatea legislativă sau de reglementare națională putea în mod legitim să considere, având în vedere marja de apreciere, de care dispun statele-membre în materie de politică socială, că mijloacele alese erau corespunzătoare și necesare pentru realizarea acestui obiectiv.”

#### IV. În loc de concluzii

Situația de criză economică invocată de autoritățile române ca și justificare obiectivă și rezonabilă pentru a îngrădi cetățenilor români exercitarea unor drepturi fundamentale nu are corespondent în realitatea zilnică percepută de fiecare cetățean. Disponibilități în bugetul statului există, însă nu sunt gestionate în interesul general al națiunii.

Mai mult, prin îngrădirea unor drepturi fundamentale, cum sunt dreptul la muncă și dreptul la pensie (în cazul concret prevăzut de Legea nr.329/2009) nu se realizează câtuși de puțin reducerea cheltuielilor bugetare, deoarece locurile de muncă eliberate forțat de cetățenii aflați în situația cumulului pensiei cu salariul, vor fi ocupate de noi angajați, care vor încasa respectivul salariu și, prin urmare, cheltuiala bugetară se menține la același nivel.

Prin interzicerea exercitării unor drepturi fundamentale, cum sunt cele privind *cumularzii* se încalcă art.17 din Declarația Universală a Drepturilor Omului, precum și art.1 din Primul Protocol adițional la Convenția Europeană a Drepturilor Omului .

Curtea Europeană a Drepturilor Omului s-a pronunțat în nenumărate rânduri, chiar și împotriva României, în sensul că și „dreptul de creanță reprezintă un bun” în sensul art.1 din Primul protocol adițional la Convenția Europeană a Drepturilor Omului, dacă este suficient de bine stabilit pentru a fi exigibil sau dacă reclamantul poate pretinde că a avut cel puțin o „speranță legitimă” de a-l vedea concretizat. Așadar, pensia pentru limita de vârstă, cuvenită reclamanților în virtutea calității de asigurați, reprezintă un „bun” în sensul art.1 alin. 1 din

### **Primul protocol adițional la Convenție.**

**Dispozițiile Legii nr. 329/2009 pot fi interpretate ca o ingerință a autorităților publice în exercitarea drepturilor la muncă și la pensie și lipsa unei proporționalități între mijloacele folosite și scopul vizat. Toate acestea pot fi interpretate ca o lipsire a reclamanților de drepturile de pensie pe o perioadă nedeterminată de timp fără a mai primi vreodată sumele de bani cuvenite, și totodată ca o ingerință care a avut ca efect privirea reclamanților de bunul lor în sensul art.1 din Protocolul nr.1 Convenției Europene. După cum s-a pronunțat deja Curtea, dacă o reformă radicală a sistemului politic și economic al unei țări sau situația sa financiară poate justifica, în principiu, limitări draconice ale despăgubirilor, atare circumstanțe nu pot fi formulate în detrimentul principiilor fundamentale, care decurg din Convenție, și cu atât mai mult, absența totală a despăgubirilor nu se poate justifica nici măcar în context excepțional, în prezenta unei atingeri aduse principiilor fundamentale.**

### **Bibliografie:**

1. Legea nr. 329/2009, publicată în Monitorul Oficial nr.761 din 9 noiembrie 2009;
2. Legea nr. 326/2010, privind sistemul de pensii publice, publicată în Monitorul Oficial nr. 852 din 20 decembrie 2010, modificată și completată ulterior;
3. Privind sistemul public de pensii și alte drepturi de asigurări sociale, publicată în Monitorul Oficial al României, nr. 140 din 1 aprilie 2000, cu modificările și completările ulterioare;
4. **Alexandru Țiclea**, *Dreptul securității sociale. Curs universitar*, Editura Universul Juridic, București, 2007, p205-206 ; **Ioan Ciochină-Barbu**, *Pensiile în România*, Editura PIM Iași, 2011, p.92;
4. Actele normative, care reglementează alte sisteme de pensii, neintegrate sistemului public de pensii sunt: Ordonanța de urgență a Guvernului nr.221/2000 privind pensiile și alte drepturi de asigurări sociale ale avocaților, publicată în Monitorul Oficial nr.610 din 28 noiembrie 2000, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr.452/2001, publicată în Monitorul Oficial nr.413 din 25 iulie 2001.
5. Actele normative, care reglementează drepturile reparatorii cu caracter necontributiv sunt: Decret - Lege nr.118/1990 privind acordarea unor drepturi persoanelor persecutate din motive politice de dictatura instaurată cu începere de la 6 martie 1945, precum și celor deportate în străinătate ori constituite în prizonieri, republicat în [Monitorul Oficial, nr. 631 din 23 septembrie 2009](#); Legea nr.49/1991 privind acordarea de indemnizații și sporuri invalizilor, veteranilor și văduvelor de război, publicată în Monitorul Oficial nr.162 din 1 august 1991 ; Legea nr.44/1994 privind veteranii de război, precum și unele drepturi ale invalizilor și văduvelor de război, republicată în temeiul art. II din Legea nr. 167/2002, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 254 din 16 aprilie 2002, dându-se textelor o nouă numerotare; Legea nr.49/1999 privind pensiile I.O.V.R., publicată în Monitorul Oficial nr.135 din 1 aprilie 1999; Ordonanța Guvernului nr.105/1999 privind acordarea unor drepturi persoanelor persecutate de către regimurile instaurate în România cu începere de la 6 septembrie 1940 până la 6 martie



- 1945 din motive etnice, , publicată în Monitorul Oficial nr. 426 din 31 august 1999, aprobată cu modificări prin Legea nr.189/2000, completată prin Legea nr. 296/2009 publicată în Monitorul Oficial nr.655 din 2 octombrie 2009; Legea nr.309/2002 privind recunoașterea și acordarea unor drepturi persoanelor care au efectuat stagiul militar în cadrul Direcției Generale a Serviciului Muncii în perioada 1950 – 1961, publicată în Monitorul Oficial nr.385 din 6 iunie 2002; Legea nr.341/2004 Legea recunoașterii față de eroii-martiri și luptătorii care au contribuit la victoria Revoluției române din decembrie 1989, precum și față de persoanele care și-au jertfit viațasa au avut de suferit în urma revoltei muncitorești anticomuniste de la Brașov din noiembrie 1987, publicată în Monitorul Oficial nr. 654 / 20 iulie 2004; Legea nr.109/2005 privind instituirea indemnizației pentru activitatea de liber-profesionist a artiștilor interpreți sau executanți din România, republicată în [Monitorul Oficial, Partea I nr. 384 din 5 iunie 2009](#); Legea nr.8/2006 privind instituirea indemnizației pentru pensionarii sistemului public de pensii, membri ai uniunilor de creatori legal constituite și recunoscute ca persoane juridice de utilitate publică, publicată în Monitorul Oficial nr. 39 din 17 ianuarie 2006 ;
6. Câștigul salarial mediu brut utilizat la fundamentarea bugetului asigurărilor sociale de stat pe anul 2011 a fost stabilit în baza Legii nr. 287/2010 privind bugetul asigurărilor sociale de stat pe anul 2011, la valoarea de 2022 lei, iar pentru anul 2012 acesată valoare a fost stabilită la suma de 2117 lei prin art. 17 al Legii nr.294/2011 a bugetului asigurărilor de stat pe anul 2012, publicată în Monitorul Oficial nr. 913 din 22 decembrie 2011;
  7. **Alexandru Țiclea**, *Dreptul muncii. Curs universitar*, ediția a IV-a revizuită și actualizată, Editura Universul Juridic, București, 2011, p.370-371 ; **Ioan Ciochină-Barbu**, *Dreptul muncii. Curs univesitar*.Editura Hamangiu, București, 2012, p.196-197 ;
  8. Republicată în Monitorul Oficial al României, nr. 748 din 14 octombrie 2002, abrogată prin art. 169 lit. b din Legea nr. 263/2010 privind sistemul unitar de pensii publice (publicată în Monitorul Oficial nr. 852 din 20 decembrie 2010);
  9. Publicată în Monitorul Oficial nr.99 din 8 februarie 2007;
  10. Modificată și completată prin Legea de revizuire a Constituției României nr. 429/2003, publicată în Monitorul Oficial al României, nr. 758 din 29 octombrie 2003, republicată de Consiliul Legislativ, în temeiul art. 152 din Constituție, cu reactualizarea denumirilor și dându-se textelor o nouă numerotare (art. 152 a devenit, în forma republicată, art. 156);
  11. Adoptată și proclamată de Adunarea Generală a Organizației Națiunilor Unite prin Rezoluția 217 A (III) din 10 decembrie 1948;
  12. Adoptată de Consiliul Europei la Roma, la 4 noiembrie 1950. A fost revizuită prin prevederile Protocolului nr. 3, intrat în vigoare la 21 septembrie 1970, ale Protocolului nr. 5, intrat în vigoare la 20 decembrie 1971 și ale Protocolului nr. 8, intrat în vigoare la 1 ianuarie 1990 și cuprinzând textul Protocolului nr. 2 care, în conformitate cu art. 5 paragraful 3, face parte din Convenție odată cu intrarea în vigoare la 21 septembrie 1970. Convenția și Protocoalele adiționale au fost ratificate de România prin Legea nr. 30 din 18 mai 1994, (publicată în Monitorul Oficial nr. 135 din 31 mai 1994) ;
  13. Adoptat la Roma la 4 noiembrie 2000;



14. Adoptat la Paris la **20 martie 1952**;
15. Adoptat la 16 decembrie 1966 la New York, de Adunarea Generală a Organizației Națiunilor Unite. A fost ratificat de România prin Decretul nr. 212 din 31 octombrie 1974, (publicat în Buletinul Oficial nr. 146 din 28 iunie 1974). A se vedea și Legea nr. 39/1993 pentru aderarea României la Protocolul facultativ la Pactul internațional cu privire la drepturile civile și politice, (publicat în Monitorul Oficial nr. 143 din 30 iunie 1993);
16. **Publicată în Monitorul Oficial nr. 591 din 8 iulie 2005, modificată și completată ulterior;**
17. Publicată în Monitorul Oficial nr. 796 din 23 noiembrie 2009;
18. Directiva 2000/78/CE a Consiliului din 27 noiembrie 2000 de creare a unui cadru general în favoarea egalității de tratament în ceea ce privește încadrarea în muncă și ocuparea forței de muncă, publicată în Jurnalul Oficial al Comunităților Europene L303/16 din 2.12. 2000;
19. Publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene nr. 166/1 din 30. 04 2004. Prin art. 90 din **Regulamentului nr. 883/2004 a fost abrogat Regulamentul 1408/71** privind aplicarea regimurilor de securitate socială în raport cu lucrătorii salariați, cu lucrătorii independenți și cu familiile acestora care se deplasează în cadrul Comunității (8) (9) (10) (11), a cărui versiune consolidată a fost publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene nr. L 28 din 31 ianuarie 1997, pag. 1.

## POLITICA FISCALĂ DIN ROMÂNIA ȘI CONVERGENȚA CU POLITICA UE

*Neculai Lupu, Phd., professor  
George Bacovia University*

*Collective needs of any society require the development of public revenue. Consequently, the state distributes tasks among the members of his society, the financial and judicial instrument are the tax liability materialized in the form of taxes. Imposition, in turn, is a complex of measures and operations conducted by law, which have as a final aim the tax that is charged to an individual or company.*

*The most important role of taxation in the financial plan occurs because taxes are the primary means of obtaining financial resources for public expenses. Thus, in most European countries, taxes and contributions attorney eight to nine tenths of the total financial resources of the state. This paper presents a comparative analysis of fiscal policy in Romania and the European Union, in terms of economic and social effects of levies on economic efficiency, employment and savings.*

***Key words:** fiscal policy, harmonization, economic efficiency, underground economy, tax evasion.*

### INTRODUCERE

În cadrul general al finanțelor publice ale unei țări, fiscalitatea se delimitează ca un ansamblu coerent de norme care reglementează impunerea contribuabililor și fundamentează juridic impozitele și taxele.

Impozitele și taxele sunt instituite prin acte normative și sunt elemente de bază în fundamentarea și definirea noțiunilor de fiscalitate, fisc, fiscal.

Analizate în ansamblu, cele trei noțiuni sunt strâns legate de **impozite, care reprezintă o prelevare bănească cu caracter obligatoriu și fără contraprestație directă, efectuată de către persoane fizice și juridice la dispoziția statului pentru acoperirea cheltuielilor publice.** Sistemul fiscal este un produs al gândirii, deciziei și acțiunii factorului uman, ca urmare a evoluției societății umane, creat inițial pentru a răspunde unor obiective financiare necesare funcționării statului, la care ulterior s-au adăugat obiective de natură economico-socială.

Aceasta întrucât puterea publică nu are posibilitatea tehnică de a prelua în momentul creării venitului, partea care îi este necesară pentru a asigura finanțarea obligațiilor care îi revin și deci trebuie să preia o parte din venitul național, repartizat prin intermediul pieței între subiecții participanți.

## 1.1. NECESITATEA IMPUNERII

Satisfacerea nevoilor colective ale oricărei societăți impune realizarea unor venituri publice. În consecință, statul procedează la repartitia sarcinilor publice între membrii societății, instrumentul financiar și juridic fiind obligația fiscală sub forma taxelor și impozitelor. Noțiunea care definește cel mai bine aria de cuprindere a domeniului impozitelor și a taxelor este cea de sistem fiscal.

Impunerea, la rândul său, reprezintă un complex de măsuri și operațiuni, efectuate în baza legii, care au drept scop final stabilirea impozitului, ce revine în sarcina unei persoane fizice sau juridice. Impunerea are atât o latură de natură politică, cât și una de ordin tehnic, concretizată în metodele și tehnicile utilizate pentru determinarea mărimii obiectului impozabil și a cuantumului impozitului.

Rolul cel mai important al impunerii se manifestă în planul financiar, deoarece impozitele constituie mijlocul principal de procurare a resurselor financiare, necesare pentru acoperirea cheltuielilor publice. Astfel, în majoritatea statelor europene, impozitele, taxele și contribuțiile constituie 80% – 90% din totalul resurselor financiare ale statului.

Pe plan social, necesitatea impunerii este dată de faptul că, prin intermediul impozitelor, statul procedează la redistribuirea unei părți importante din produsul intern brut între grupuri sociale și indivizi, între persoanele fizice și cele juridice.

Din punct de vedere politic, prin impunere se urmărește ca fiecare impozit să răspundă anumitor cerințe, să fie în concordanță cu anumite principii. După părerea lui Adam Smith, la baza politicii fiscale a statului ar trebui să stea mai multe principii sau maxime, după cum urmează:

1. Principiul justeții impunerii (echității fiscale), care constă în aceea că supușii fiecărui stat să contribuie, pe cât posibil, cu impozite în funcție de veniturile pe care le obțin. Prin promovarea acestui principiu, se urmărește anularea privilegiilor de care se bucurau nobilii și clerul în ceea ce privește impozitele directe și participarea tuturor supușilor statului la acoperirea cheltuielilor publice pe măsura veniturilor obținute;
2. Principiul certitudinii impunerii presupune că mărimea impozitelor datorate de fiecare persoană să fie certă și nu arbitrară, iar termenele, modalitatea și locul de plată să fie stabilite fără echivoc, pentru a fi cunoscute și respectate de fiecare plătitor. Prin promovarea acestui principiu, se urmărește să se pună capăt domniei bunului plac în stabilirea și încasarea impozitelor. A. Smith considera că un mic grad de nesiguranță este un defect mai mare decât un considerabil grad de nedreptate;
3. Principiul comodității percepției impozitelor cere ca impozitele să fie percepute la termenele și în modul cel mai convenabil pentru contribuabil, precum și pentru organul fiscal. A. Smith pleda pentru o comoditate sub aspectul tehnicilor folosite privind asietă impozitelor, urmărind ca aceasta să nu stânjenească activitatea contribuabililor și să nu complice inutil munca organelor fiscale. În acest sens, condițiile de efectuare a plății impozitelor se cerea a fi corelate cu posibilitățile reale de plată ale contribuabililor, inclusiv cu particularitățile activității generatoare de venituri pentru plata acestora.
4. Principiul randamentului impozitelor urmărește ca sistemul fiscal să asigure încasarea impozitelor cu un minim de cheltuieli și să fie cât mai puțin apăsător pentru plătitori. Acest principiu este

o reflectare a tezei “guvernul ieftin”, conform căreia aparatul pentru stabilirea și perceperea impozitelor, la fel ca întregul aparat de stat, nu trebuie să fie costisitor. Totodată, acest aparat nu trebuie să stingherească activitatea economică a plătitorilor și nici să-i îndepărteze de la ocupațiile lor.

## 1.2. EFECTELE ECONOMICE ȘI SOCIALE ALE PRESIUNII FISCALE ÎN ROMÂNIA

### 1.2.1. Efectele asupra veniturilor gospodăriilor populației

*Efectele economice* apar la nivelul modificării cererii globale la nivelul societății, precum și la nivel individual. La nivel global, creșterea gradului fiscalității conduce la reducerea cererii prin preluarea unei părți mai mari din venitul nominal la dispoziția statului. Scăderea cererii globale pentru consumul privat este, într-o oarecare măsură, compensată prin creșterea consumului de bunuri publice. Dimpotrivă, scăderea presiunii fiscale are ca urmare creșterea procentului din venitul nominal, lăsat la dispoziția agenților economici, ceea ce mărește cererea de bunuri private.

Efectele economice se manifestă nu numai la nivel global, ci și la nivelul structurii cererii. Astfel, în funcție de tipul de impozitare, veniturile mai mari sunt, de regulă, impozitate mai mult decât cele mai mici. Pe de altă parte, contribuabilii cu venituri mici primesc mai mult din resursele bugetare decât cei cu venituri mari, ceea ce are ca efect modificarea comportamentelor de consum, de acumulare și de investiții la nivelul societății.

Aceste efecte sunt luate în vedere la elaborarea politicii fiscale, și anume: pentru relansarea economică se va reduce presiunea fiscală, iar pentru stoparea fenomenelor inflaționiste se va spori presiunea fiscală.

Trebuie de avut în vedere și faptul că manevrarea presiunii fiscale din perspectiva necesităților de finanțarea a deficitului bugetar are unele restricții descrise de curba Laffer, și anume: **există un grad optim al presiunii fiscale, la care veniturile bugetare sunt maxime.** Creșterea presiunii fiscale peste acest prag are ca efect scăderea veniturilor bugetare, ca urmare a descurajării contribuabililor.

*Efectele sociale* se manifestă prin scăderea capacității de cumpărare la nivelul venitului real. Ele se pot concretiza în conflicte sociale, deoarece creșterea presiunii fiscale nu stimulează și nu generează o motivație normală pentru muncă.

Dar acest efect este contradictoriu, întrucât cei cu venituri mici sunt compensați prin politica de protecție socială, asigurată prin intermediul bugetului de stat.

Ca un efect al presiunii fiscale exagerate mai poate fi considerat fenomenul „rezistenței la impozite”, care se manifestă prin următoarele riscuri:

- ✓ abstinența fiscală, care constă în evitarea îndeplinirii anumitor operațiuni în scopul de a evita impozitele aferente acestora. Este vorba de o rezistență pasivă, prin care o persoană activă caută să limiteze sau să reducă activitatea sa pentru a nu atinge un anumit plafon de impozitare sau un consumator nu consumă produse care sunt impozitate cu mai multe impozite (importate, accizabile).
- ✓ riscul evaziunii și fraudei fiscale. În acest sens capătă amploare două procedee deosebit de periculoase: economia subterană și evaziunea internațională (delocalizarea producției anumitor întreprinderi spre țări cu o legislație fiscală mai favorabilă);

- ✓ riscul inflației prin fiscalitate, deoarece majorarea impozitelor are tendința de a se răsfrânge asupra proceselor de determinare a prețurilor și salariilor și de a alimenta astfel inflația;
- ✓ riscul diminuării competitivității internaționale a produselor autohtone sau a micșorării capacității de investire și modernizare.

### 1.2.2. Efectele asupra eficacității economice

Potrivit opiniei economistului francez Gabriel Ardant, „rolul impozitului nu mai este acela de a procura bani guvernului, ci de a limita consumul în perioada de penurie; de a-i stimula creșterea atunci când capacitățile de producție pot să se orienteze spre satisfacerea nevoilor de pace; de a-l frâna din nou atunci când economia cunoaște pusee inflaționiste.”[Ardant]

Statul acționează asupra consumului prin diminuarea cererii solvabile a populației, cu ajutorul impozitelor. Când se urmărește reducerea consumului, în general, operația se poate realiza fie prin majorarea cotelor la impozitele existente, fie prin introducerea de noi impozite. Când se are în vedere orientarea cererii de consum spre anumite produse, atunci statul are la îndemână sistemul taxelor de consumație, care permite o abordare selectivă a produselor supuse impunerii și o diferențiere a cotelor impunerii, în funcție de scopul urmărit.

O serie de state dezvoltate cu economie de piață folosesc pârghia impozitelor și a taxelor pentru a influența schimburile comerciale cu străinătatea, în funcție de natura, gradul de prelucrare, proveniența și, respectiv, destinația produselor. Astfel, taxele vamale de import și taxele de consumație, stabilite asupra produselor de bază, pentru care sunt tributare străinătății, sunt astfel dimensionate încât să producă venituri bugetare importante, fără să urmărească prohibirea importului. În schimb, impozitele și taxele percepute asupra produselor de bază, având o dublă sursă de aprovizionare – din intern și din import – sunt sensibil mai ridicate pentru a împiedica accesul produselor străine. Taxele vamale sunt diferențiate și în funcție de gradul de prelucrare a produselor care fac obiectul importului. Adesea, pentru protejarea producătorilor autohtoni de concurența străină, țările dezvoltate folosesc, pe lângă taxele vamale, și diverse instrumente netarifare.

Metodele de dirijare a fondurilor publice de resurse financiare către diverși beneficiari sunt, de asemenea, folosite de stat ca pârghii de influențare a proceselor economice.

Astfel, prin achiziționarea de bunuri și servicii pentru apărarea națională, menținerea ordinii interne, securitatea civilă, funcționarea școlilor, spitalelor și a altor instituții publice, statul influențează nemijlocit condițiile în care se desfășoară producția și repartiția. Prin salariile, pensiile, ajutoarele și indemnizațiile suportate de la buget, statul influențează însăși condițiile redistribuirii unei importante părți a produsului intern brut între sfera producției materiale și sfera nematerială, între diverse categorii sociale.

Prin finanțarea de la fondurile publice a întreprinderilor economice cu capital de stat sau private, cu titlu de subvenție pentru refacerea capacității de plată, acoperirea parțială sau integrală a cheltuielilor de cercetare științifică, finanțarea unor dezvoltări sau coparticipare la capital, statul influențează condițiile de desfășurare a producției, investițiile brute de capital și schimburile comerciale cu state terțe.

Prin sistemul subvențiilor, acordate producătorilor, se asigură plasarea pe piața internă a produselor agricole și în cazul în care costurile acestora depășesc nivelul prețurilor mondiale. Adesea, statul îmbină finanțarea de la buget a unităților economice cu creditarea acestora de către bănci sau cu contractarea de împrumuturi pe bază de obligațiuni pe piața internă ori străinătate.

La nivelul statelor Uniunii Europene se constată o varietate a regimurilor fiscale și a reducerilor fiscale corporaționale (în funcție de mărimea societăților și de obiectul ei de activitate). În lucrările OCDE și ale Comisiei Europene se apreciază că acestea ar trebui reconsiderate în favoarea utilizării reformelor structurale. Reducerile fiscale pentru societăți ar putea duce la îmbunătățirea eficienței economice, care să remedieze deficiențele pieței, dar este necesară o atenție sporită pentru a evita efectele adverse, printre care alocarea ineficientă a resurselor și apariția unor lipsuri impozitare.

Reconsiderarea impozitelor locale în vederea apariției de noi afaceri (care presupun muncă, echipament de producție, pământ și profit), concepute fără a avea grija profitabilității, ar putea alimenta spiritul antreprenorial din moment ce aceste impozite sunt de obicei o sarcină particulară asupra micilor și nou createlor companii (printre țările care aplică aceste impozite locale se numără Franța, Germania și Italia). În general, asigurarea unor reduceri fiscale transparente și universale ar fi mai puțin distorsionantă pentru alocarea resurselor și ar putea diminua evaziunea fiscală.

O altă prioritate pentru politica fiscală a Uniunii Europene se identifică în stimularea pătrunderii societăților pe piața comună, deci dezvoltarea dincolo de granițele țării, prin deschiderea de filiale în cadrul Comunității Europene. Acesta se poate stimula prin intermediul regimului de impunere a beneficiului.

### **1.2.3. Efectele asupra ofertei forței de muncă**

Reforma sistemului fiscal în țara noastră și oriunde în altă parte, printr-o reducere a impozitării muncii, poate avea efecte favorabile incontestabile asupra randamentului pieței forței de muncă și chiar se poate merge mai departe, apreciind că rezultatele pozitive se extind și dincolo de piața muncii, întrucât creșterea veniturilor atât la nivelul persoanelor fizice (prin creșterea beneficiului net), cât și la nivelul societăților (prin scăderea costurilor muncii) determină la rândul său alte efecte pozitive, precum creșterea investițiilor, a consumului și a economisirii, ducând în final la reducerea șomajului, a deficitului economic și mai ales, la creștere economică. Reducerea resurselor fiscale ca urmare a reducerii impozitelor asupra muncii trebuie însă compensată prin utilizarea altor surse de venit, precum impozitele pe consum, însă acest lucru trebuie să se facă cu grijă pentru a nu produce așa-numita „inflație prin impozit”. O altă opțiune ar fi utilizarea impozitelor pe proprietăți, dar cu introducerea unor elemente de personalizare, pe care o consider o posibilitate mai atractivă, cu avantaje certe (cum ar fi certitudinea bazei impozabile, pentru că proprietatea nu se poate sustrage impozitării, ca urmare riscul de evaziune fiscală este foarte scăzut) și cu mai puține efecte secundare.

S-a constatat că reducerea sarcinii fiscale asupra muncii (mai ales asupra veniturilor foarte scăzute), de la jumătatea anilor ‘90, a determinat o creștere a angajărilor, influențând astfel randamentul pieței muncii. Cu toate acestea, specialiștii din cadrul Comisiei Europene au susținut adesea că povara fiscală asupra muncii rămâne foarte ridicată în cadrul Comunității Europene și

că este nevoie de o diminuare a acestora în paralel cu reducerea rigidităților pieței forței de muncă, ceea ce ar cauza creșterea cererii și ofertei de muncă, asigurând creșterea economică.

Efectele pe termen lung ale reformei fiscale în Uniunea Europeană, prezentate în cadrul rapoartelor Comisiei Europene, au la baza constatarea că, pentru țările membre, reducerea contribuțiilor la asistența socială, compensate printr-o creștere la alte nivele, produce un efect pozitiv apreciabil asupra creării de locuri de muncă. În plus, s-a precizat că nu există nici un efect de distorsiune a impozitelor pe consum și pe capital în crearea locurilor de muncă, în contrast cu impozitarea muncii. De aceea, Comisia Europeană a recomandat României și tuturor celorlalte state membre, aflate în plin proces reformator, mutarea sarcinii fiscale de la muncă, spre capital și consum.

Trecerea de la impozitarea salarială la cea pe consum se subliniază că ar avea un alt avantaj: va mări baza de impozitare, iar impozitarea consumului va redresa impozitarea scăzută asupra proprietății și venitului de capital, atenuând impactul progresiv al sistemului impozitar.

Simulările efectuate de Comisia Europeană arată că reducerea cu 1% din P.I.B. a impozitului pe muncă, combinată cu o creștere a TVA-ului, crește oferta de locuri de muncă cu aproape 0,7% pe termen lung, chiar dacă aceasta ar putea induce unele efecte de distribuție nedorite.

Scăderea impozitelor asupra muncii, pentru a determina influențe favorabile asupra ofertei locurilor de muncă, este recomandabil să se adreseze muncitorilor cu o calificare inferioară, deoarece aceștia sunt cei mai sensibili la efectele impozitelor mai ridicate.

Se are în vedere reconsiderarea plafoanelor și a pragurilor contribuțiilor la asistența socială, în special dacă beneficiile la asistența socială nu sunt legate direct de totalul persoanelor care au contribuit.

Reducerea în impozitele salariale ar putea determina reconsiderarea legislației restrictive de protecție a ofertei de locuri de muncă, cu scopul de a furniza angajatorului stimulente de angajare. Complementaritățile între cele două măsuri ar putea explica pe larg explozia de locuri de muncă în Spania din perioada 1998 - 2000, ca urmare a introducerii noului contract de muncă, în 1997, cu reduceri ale costurilor la concediere și a contribuțiilor la asistența socială.

#### **1.2.4. Efectele asupra economiilor contribuabililor**

Veniturile din economii beneficiază cel mai des de un regim fiscal favorabil în raport cu cel al veniturilor provenite din activități, aspect justificat de nevoia de stimulare a sumei globale a economiilor și de cea de orientare a acestora. În plan internațional putem discuta și de necesitatea de limitare a riscurilor de localizare a economiilor în Europa, unde mobilitatea capitalurilor a crescut vădit odată cu suspendarea obstacolelor în ce privește libera circulație.

Impozitul pe venit și cotizațiile sociale diminuează venitul disponibil al gospodăriilor, deci diminuează rata de randament global al economiilor. Prelevările ating, într-o primă etapă, totalitatea veniturilor, afectând mijloacele de economisire, iar într-o etapă ulterioară ating veniturile din economii, afectând motivația pentru economisire.

Cu cât rata de prelevare este mai ridicată, cu atât efectul depresiv asupra economiilor riscă să fie mai pregnant și se acceptă ipoteza că economiile sunt o funcție crescătoare a venitului disponibil.



Influența protecției sociale obligatorii asupra economiilor a făcut obiectul a numeroase studii, din care este dificil să se tragă concluzii certe.

Sistemul dual de impozitare a veniturilor, care este în prezent în vigoare în statele nordice, este apreciat ca un progres viitor, ce contribuie la îmbunătățirea sistemului fiscal în privința mijloacelor de economisire.

Practic, un astfel de sistem impozitează toate formele de venit de capital fără reduceri, dar pe baze nete, la o cotă unică, fixă, crescând eficiența economică, reducând costurile administrative și închizând anumite găuri negre fiscale. Trebuie luat însă în calcul impactul advers la distribuția venitului, care ar putea necesita reduceri generale în sistemele de impozite și taxe și/sau în sistemele de beneficii. De asemenea, mutarea la un sistem dual de impozitare a venitului și-ar găsi răspuns în verificarea impozitelor, în particular pentru întreprinderile mici și profesiuni libere pentru care distincția între venit din muncă și de capital nu este ușor de trasat.

O schimbare mai puțin radicală ar presupune reconsiderarea privilegiilor garantate prin impozitarea venitului personal unor instrumente de economii, în principal, investițiilor imobiliare și economiile pentru pensionare. În primul rând, privilegiile pentru mijloacele de pensionare dau unor instituții (fonduri de pensii și companii de asigurare) un avantaj competitiv nejustificat asupra intermediarilor financiari. Privilegiile pentru investițiile în locuințe ar putea fi capitalizate, reflectând în prețuri imobiliare mai mari, răspunsul scăzut al ofertei la cererea de locuințe, sau în condițiile financiare ale împrumuturilor ipotecare, dacă competiția în sectorul bancar este scăzută.

În unele cazuri, regulile restrictive de folosire a pământului ar putea fi mai eficiente decât stimulentele financiare pentru ușurarea accesului populației la o locuință mai bună. Reducând privilegiile fiscale la investițiile în locuințe ar putea reglementa la redresarea investițiilor private pentru necesitățile economice și în unele cazuri pentru îmbunătățirea transportului muncitorilor. În al doilea rând, în absența unei politici de coordonare fiscală, aceste privilegii ar putea acționa ca o barieră în calea pieței comune.

Reforma fiscală viitoare a Uniunii Europene trebuie să găsească soluții pentru reducerea și a unei alte non-neutralități, întâlnită în prezent în sistemele fiscale ale țărilor Uniunii Europene, și anume tratamentul fiscal diferențiat, în funcție de origini și de destinația economiilor. Nerezidenților li se garantează adesea un tratament fiscal preferențial pentru venitul pe dobânzi, lucru care corelat cu schimburile de informații limitate între țări, a încurajat mai mulți investitori individuali să-și mute fondurile la instituții financiare din alte țări, comițând evaziuni ale regimului impozitar pe venit din țara de rezidență. Gradul mare de mobilitate al bazei de impozitare solicită întărirea coordonării internaționale pentru impozitarea venitului din investiții financiare. Un pas în această direcție îl reprezintă înțelegerea referitoare la impozitarea venitului din economii al nerezidenților, semnată în iunie 2000, între guvernele țărilor UE. Ea garantează schimbul de informații, legate de venitul din economii al nerezidenților între țări, în timp ce unele țări folosesc încă secretul bancar pentru scopuri fiscale (de exemplu, Austria, Belgia, Germania, Grecia, Luxemburg, Portugalia). Schimbul efectiv de informații este apreciat ca fiind preferabil sistemului fiscal al Uniunii Europene, pentru că reprezintă singurul mod în care venitul din economii investit peste graniță poate fi impozitat pe aceleași baze cu economiile obișnuite, evitând astfel distorsiunile din circulația economiilor și echitatea pe orizontală.

### 1.3. CONVERGENȚA CU POLITICILE UNIUNII EUROPENE

Convergența cu politicile Uniunii Europene s-a realizat prin intermediul Pactului de Stabilitate și de Creștere, acesta reprezentând un acord între statele membre ale U.E., prin care acestea aderă la o disciplină specială în domeniul fiscal și bugetar, ca parte a obiectivelor lor economice pe termen mediu. Pactul este important ca și garant al unei administrări economice stabile.

Prevederile Pactului de Stabilitate au fost completate prin Pactul de Competitivitate, adoptat de Consiliul European de la Lisabona, din 2007, semnat și de România. Ca urmare a crizei globale și a recesiunii economiilor țărilor membre, Consiliul European de la Bruxelles a adoptat, la 24-25 martie 2011, un nou dispozitiv de guvernanță la nivelul Uniunii Monetare – **Pactul Euro plus** sau **Europactul**, care completează cele două pacte semnate anterior.

Europactul are în vedere următoarele trei obiective majore:

- a. coordonarea unor politici economice generale, cum ar fi: îmbunătățirea competitivității ( exemplu: revizuirea metodelor de calcul al salariilor și al mecanismelor de indexare, îmbunătățirea sistemelor de educație și promovare atât a cercetării și dezvoltării, cât și a inovației, îmbunătățirea mediului de afaceri etc.), îmbunătățirea mecanismului privind ocuparea forței de muncă (exemplu: promovarea flexisecurității, adică flexibilitate pentru angajatori și siguranță pentru locurile de muncă, reducerea impozitelor privind forța de muncă etc.); monitorizarea în continuare a celor două politici bugetare îmbunătățite: sustenabilitatea finanțelor publice și îmbunătățirea stabilității financiare;
- b. validarea unui mecanism de stabilitate financiară la nivelul UE, care să prevadă acordarea de asistență financiară statelor membre, în anumite circumstanțe. Este vorba despre Consiliul de Stabilitate Financiară, care supraveghează fondurile suverane, evitarea protecționismului în comerțul internațional și luarea de măsuri împotriva paradisurilor fiscale. Consiliul colaborează cu FMI și coordonează activitatea Fondului European pentru Stabilitate Financiară (EFSF), care are misiunea de a consolida sistemul financiar și bancar European. El poate garanta obligațiunile guvernamentale ale statelor aflate în dificultate (exemplu: Irlanda, Grecia, Portugalia etc.). Fondul are pentru început o forță financiară de o mie miliarde euro (contribuția statelor, BCE și creditorii privați), dar trebuie să ajungă la 2500 miliarde euro prin majorarea contribuției statelor membre, iar creditele atrase de la creditorii privați vor fi garantate de BCE. Sediul central se află la Luxemburg, iar gestiunea trezoreriei și suportul administrativ sunt oferite de Banca Europeană de Investiții (BEI). Deși nu face parte din zona euro, România se pregătește să adere la **Europact** și implicit la **Fondul de stabilitate**;
- c. impunerea de sancțiuni țărilor membre, care nu respectă obiectivele stabilite prin Europact.

Adoptat la Consiliul European de la Amsterdam din iunie 1997, Pactul este construit pe două aspecte-cheie:

- Un deficit bugetar cu valoare mai mică decât 3% din PIB;
- Datorie publică mai mică decât 60% din PIB.

Deși nivelul datoriei publice rămâne mult sub plafonul de referință, agreat în statele membre,

de 60% din PIB, ritmul de creștere este îngrijorător. În mai puțin de trei ani, datoria publică s-a dublat, ajungând la 179,3 miliarde de lei de la 82,3 miliarde de lei, la sfârșitul anului 2007. Anul 2009 s-a încheiat cu o datorie de 147,3 miliarde de lei. (Fig.1.)

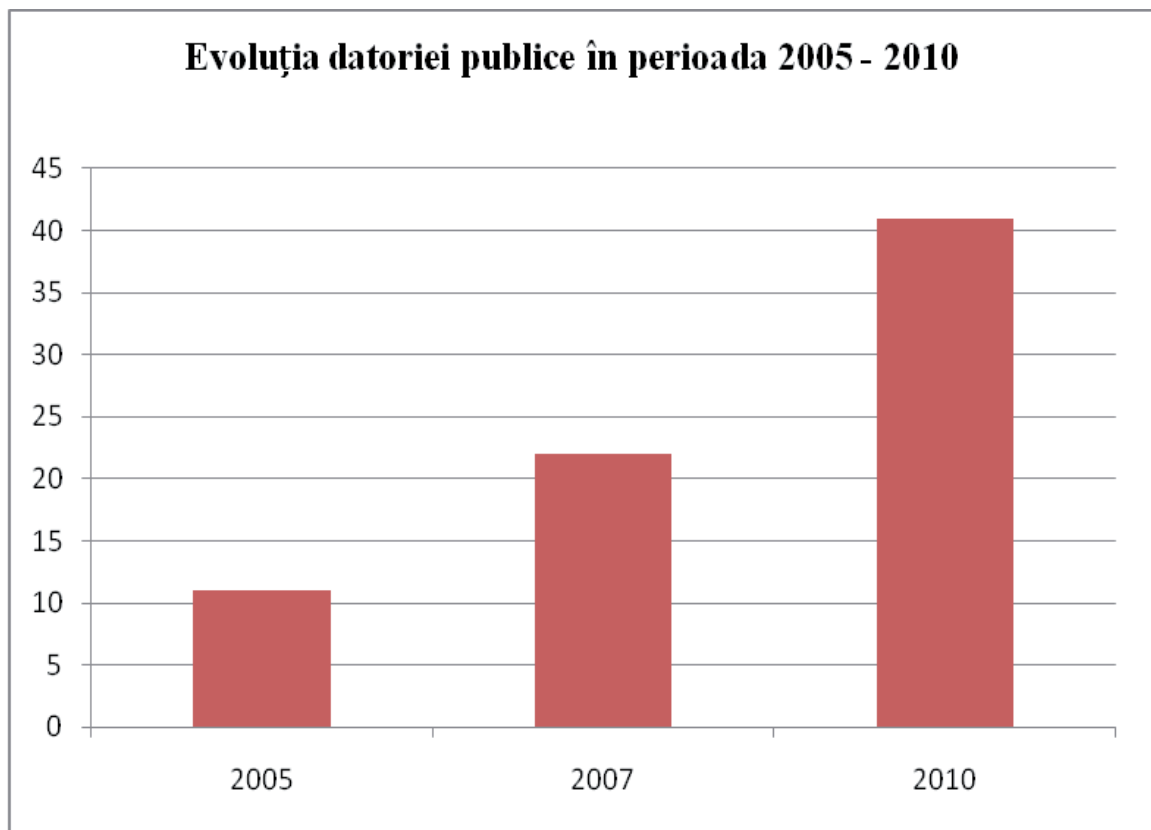


Fig.1. Evoluția datoriei publice în perioada 2005 - 2010

*Sursa: Analiza statistică prezentată de Guvernatorul BNR în cadrul Simpozionului CECCAR din 12.08.2009*

Cea mai mare parte a datoriei este cea guvernamentală, directă sau garantată, însemnând 93,7% din volumul total.

Cea mai mare problemă pentru politica fiscală a României și pentru respectarea criteriilor impuse de politica UE, în ultimii doi ani, a fost generată de grava recesiune, ce a afectat atât statele membre ale Uniunii Europene, cât și cele aflate în strict dependență de economiile acestora. Deficitele bugetare ale tuturor statelor din cadrul UE au înregistrat creșteri spectaculoase datorate cheltuielilor suplimentare, efectuate de guverne pentru relansarea creșterii economice.

În ultimii 5 ani, deficitul bugetar al României a crescut de la 0,8 % din PIB în 2005, la 7,3 % în 2009, iar pentru anul 2010, ținta de deficit fixată de Fondul Monetar Internațional este de 6,8% din PIB. (Fig.2)

Consiliul Miniștrilor de Finanțe din statele membre UE (ECOFIN) a aprobat, în 2011, prelungirea cu un an, până în 2012, a termenului acordat României pentru reducerea deficitului bugetar sub pragul european de 3% din Produsul Intern Brut (PIB).

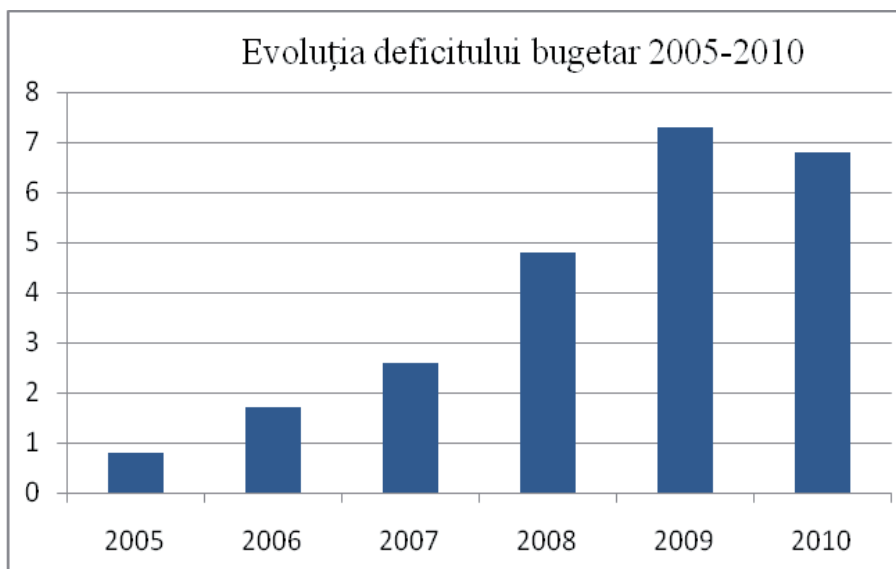


Fig. 2. Evoluția deficitului bugetar 2005-2010

#### 1.4. CONCLUZII

Față de situația din Uniunea Europeană, presiunea fiscală românească prezintă o situație deosebit de interesantă: în perioada 2005 - 2010, în România nivelul fiscalității se situa la limita medie a fiscalității practicate de țările membre.

Media românească a indicatorului de fiscalitate globală ar poziționa țara noastră în rândul țărilor din Comunitatea Europeană cu presiune fiscală redusă. În ciuda acestei realități, se pune întrebarea de ce contribuabilii români resimt, totuși, agresivitatea fiscalității. Pornind de la această contradicție între nivelul moderat al fiscalității și perceperea sa în note acute de către contribuabili, putem spune că rata fiscalității din România, deși comparabilă cu a altor țări comunitare, nu poate fi apreciată fără a ține cont de faptul că produsul intern brut pe cap de locuitor în România este într-un raport mult inferior față de cel realizat în alte țări din Uniunea Europeană.

Alinierea fiscalității românești în vederea îndeplinirii obiectivelor stabilite prin acquis-ul comunitar a impus, pe lângă un calendar strict privind etapele de străbătut pentru implementarea legislației fiscale comunitare, o schimbare de atitudine și o noua abordare a politicii fiscale românești. Dacă legislația fiscală românească este în bună măsură conformă cu cerințele comunitare, nu același lucru se poate spune despre schimbarea de mentalitate românească.

**Am aderat, desigur, la Uniunea Europeană, dar încă nu ne-am integrat.** Mai avem de parcurs o etapă foarte lungă pentru a depăși diferența dintre fiscalitatea românească și fiscalitatea statelor comunitare dezvoltate.

Obiectivele politicii fiscale naționale se referă în principal la următoarele:

- alinierea completă a cotelor de impozitare indirectă din legislația națională la cele ale Uniunii Europene (în special accize), astfel încât, România, aderată din 1 ianuarie 2007 la Uniunea Europeană, să nu provoace diferențe fiscale, care să determine distorsionarea concurenței pe piața internă a UE;

- prin reglementările fiscale naționale privind impozitarea directă să se asigure respectarea celor patru libertăți fundamentale ale Comunității Europene (libera circulație a persoanelor,

bunurilor, serviciilor și capitalurilor) și, de asemenea, evitarea dublei impunerii, precum și limitarea fenomenului de evaziune fiscală;

- politica fiscală românească trebuie să asigure un deficit bugetar, care să nu depășească 3% din PIB și o limitare a datoriei publice la maximum 60% din PIB;

- stimularea prin politica fiscală a deciziilor de investire, de economisire, a consumului și a muncii, în contextul obiectivelor politicii generale a României de dezvoltare economico-socială.

Realizarea obiectivelor stabilite de politica fiscală românească nu se poate obține fără existența unui program fiscal, care, la nivel macroeconomic, este dat de **bugetul național**. Pe baza acestuia se urmărește asigurarea unui echilibru între nevoile colective ale societății românești și mijloacele bănești cu care se pot acoperi. **Așadar, prin programul fiscal se identifică modalitățile de procurare a veniturilor bugetului de stat.** În România, ca peste tot în lume, programul fiscal anual național este efectul proiecției partidului politic aflat la putere. Este important, ca guvernării români să depășească divergențele iminente, propriile interese și să gestioneze bugetul național pentru interesul național și nu doar pentru obținerea de voturi politice, astfel spus să plaseze interesul statului român mai presus de interesele personale.

**Consider că** o colectare eficientă a impozitelor și taxelor ar trebui să aibă la bază conceptul de „a aduna puțin de la mulți”, opusă celui practicat în România până în prezent, de „a aduna mult de la puțini”. Aceasta ar determina o expansiune benefică a materiei impozabile, care ar duce la o îmbunătățire a randamentului sistemului fiscal românesc și, automat, la atingerea obiectivului de reducere a deficitului bugetar. Deoarece, în prezent, România înregistrează un proces de stagnare economică, existând indicii de relansare a economiei naționale începând cu anul 2012, preocuparea principală ar trebui să o constituie **extinderea bazei de impozitare**, aceasta putând fi generată, de însăși expansiunea întregii economii: creșterea numărului de contribuabili persoane juridice prin înființare de noi societăți comerciale, a contribuabililor persoane fizice prin apariția de noi locuri de muncă ca efect benefic al dezvoltării pieței muncii.

O discuție se impune în privința problematicii **facilităților fiscale**. Revizuirea facilităților fiscale s-a realizat în țara noastră prin Programul de aderare la Uniunea Europeană, fiind cuprinsă în calendarul de aliniere a legislației fiscale naționale la normele comunitare. Ambele facilități sunt legate de impozitul pe profit, respectiv reducerea cotelor de impozitare pentru **profitul reinvestit** și pentru **profitul obținut din activități de export**. Avantajele unor astfel de stimulente fiscale sunt evidente, iar utilizarea lor este încă posibilă în condițiile în care o mare parte a statelor membre ne închid porțile pe piața forței de muncă.

Creșterea profiturilor reinvestite asigură automat majorarea veniturilor salariale și acumularea de capital. Așadar, odată cu sporirea producției se creează noi locuri de muncă, asigurându-se o îmbunătățire a funcționării pieței forței de muncă, care reprezintă unul din obiectivele politicii generale a Uniunii Europene. Efectele benefice, rezultate din creșterea profiturilor reinvestite, sunt, de fapt, reacții în lanț, ce se produc la nivelul întregii economii: majorarea veniturilor salariale determină lărgirea consumului privat, dar și stimularea economisirii. Susținerea și încurajarea exporturilor prin **reducerea cotei de impozit pe profit** ar fi declanșat, de asemenea, numeroase efecte pozitive pentru întreaga economie românească, cum ar fi reducerea

deficitului balanței comerciale. În plus, reducerea impozitelor asigură nu numai stagnarea inflației, ci și prețuri competitive pe piața internațională pentru agenții economici români, ceea ce stimulează accesul la piața mondială pentru firmele românești, iar în timp, societățile românești ar fi fost ajutate să obțină soliditate financiară, devenind competitive.

Pentru că **îmbunătățirea procesului de colectare a veniturilor bugetare** este vitală, este necesară asigurarea stabilității legislației fiscale și, în paralel cu aceasta, o schimbare de mentalitate la nivelul contribuabililor, plătitorilor de impozite, pentru respectarea disciplinei fiscale. Politica fiscală românească trebuie să se caracterizeze prin coerență și să fie compatibilă cu legislația comunitară, iar pentru ca acest lucru să fie posibil este obligatoriu ca fiscalitatea din România să capete un grad ridicat de stabilitate și de certitudine a obligațiilor fiscale care revin contribuabililor. În același timp, **stabilitatea legislativă** determină reducerea costurilor administrării impozitelor, nu numai pentru administrația publică, cât și pentru contribuabili.

Stabilitatea legislativă și respectarea disciplinei fiscale sunt indispensabil legate una de cealaltă.

**Indisciplina fiscală** din România a fost însă favorizată, și nu arareori, de decizii ale guvernanților români. O serie de ordonanțe emise până în prezent, au aprobat reducerea sau anularea penalităților sau dobânzilor de întârziere pentru creanțele fiscale de plată, amânări la plată pentru majorări și penalități de întârziere și reeșalonarea debitelor restante pentru anumiți mari contribuabili. Apreciez că, în actualele condiții de membrii ai Comunității Europene, indisciplina fiscală trebuie să dispară, iar cauzele care produc scăderea veniturilor din impozite și taxe să fie eliminate în totalitate. Pentru aceasta este nevoie de mai mult decât de o cosmetizare a legislației fiscale, ci de măsuri ferme, care să ducă, în final, la schimbarea mentalității colective și la folosirea în România a motto-ului american, conform căruia „de moarte și de taxe nu scapă nimeni”.

**Modernizarea administrării impozitelor** prin tehnologii informatizate, în paralel cu perfecționarea personalului din administrația fiscală vor determina reducerea și, în mod ideal, stoparea evaziunii fiscale. Implementarea în România a aquis-ului comunitar în ceea ce privește evaziunea fiscală, a însemnat eforturi masive din partea autorităților române în preluarea legislației Comunității Europene și, în același timp, cooperarea cu instituțiile UE pentru a asigura o protecție efectivă a intereselor financiare comunitare.

**Apreciez că** prevenirea evaziunii fiscale și limitarea efectelor acesteia vor fi posibile odată cu realizarea acțiunilor despre care am discutat anterior: asigurarea stabilității legislative, creșterea disciplinei fiscale a plătitorilor de taxe, crearea unui corp profesionist de inspectori fiscali.

De asemenea, în România, evaziunea fiscală este provocată adesea de interpretarea eronată a legislației fiscale, care este foarte stufoasă, a suferit numeroase modificări, adăugiri, completări, revizuirii și abrogări. Pentru a preveni și contracara pierderea de venituri către bugetul statului ca urmare a necunoașterii sau neînțelegerii corespunzătoare a prevederilor legislative, în țara noastră ar trebui să se desfășoare un proces complex de analizare, evaluare și răzuire a cadrului legal, iar în final să se elaboreze un cadru normativ, care să îndeplinească câteva condiții esențiale: să fie unitar, coerent și să fie aliniat cerințelor aquis-ului comunitar.

O altă problemă care trebuie rezolvată este dată de înlăturarea **existenței societăților-fantomă**, adică a falselor societăți care destabilizează piața internă și libera concurență. Pași importanți s-au făcut în această direcție prin Registrul Comerțului pentru asigurarea unei evidențe



a societăților comerciale. Cu toate acestea, **sunt de părere că** este nevoie de un control mai strict asupra verificării autenticității documentelor depuse pentru înființarea societăților (a sediilor acestora și a punctelor de lucru) și apoi, a efectuării de controale din partea instituțiilor fiscale asupra activităților desfășurate la locația declarată.

Reușita politicii fiscale a Guvernului din această perioadă se poate realiza numai prin reluarea procesului de **relaxare fiscală**, ca mijloc de detensionare a mediului de afaceri și de stimulare a inițiativei private. În acest context, relaxarea fiscală va asigura nu doar sustenabilitatea economiei, dar și revenirea pe creștere economică, prin extinderea bazei de impozitare, ca urmare a dezvoltării activităților economice oficiale, la nivel antreprenorial și la nivelul ofertei de muncă. Relaxarea fiscală va conferi mediului de afaceri din România flexibilitate, predictibilitate și elasticitate.

Pentru realizarea acestui deziderat nu trebuie uitat și faptul că **amplierea mișcării capitalurilor din economia mondială**, aflată în plin proces de globalizare, poate să genereze anumite dezechilibre comerciale și de cont curent în economia statelor în curs de dezvoltare, ca reacții la diferențialul dobânzii. Astfel, se poate explica de ce o țară ca România, care a acumulat datorii externe mari într-o perioadă de timp relativ scurtă, a adoptat o politică bazată pe fiscalitate ridicată, uneori excesivă.

**Cred însă că**, aplicarea cerințelor **principiului de echitate fiscală** contribuie, adesea decisiv, la asigurarea unei desfășurări normale a raporturilor fiscale, la creșterea încrederii cetățenilor în instituțiile statului, la dezvoltarea civismului fiscal și a unor raporturi sociale sănătoase.

### **Bibliografie:**

1. Ardant Gabriel, Histoire de l'impôt, vol. II, Paris;
  2. Bârle Vasile, Echitatea fiscală, Ed. Teora, București, 2006;
  3. Brezeanu Petre, Fiscalitate – Concepte, teorii, politici și abordări practice, Editura Wolters Kluwer România, București, 2009;
  4. Carmen Corduneanu, Sistemul fiscal în știința finanțelor, Editura CODECS, București, 2008;
  5. Neculai Lupu, Grosu Oana – Finanțe publice și fiscalitate, Ed. Tehnopress, Iași, 2009;
  6. Moșteanu Tatiana – Buget și Trezorerie publică, Ed. Universitară, București, 2008;
  7. Smith Adam, Avuția națională, vol. II, Ed. Academiei R.P.R., București, 1965;
  8. Șaguna Dan Drosu și Șova Dan, Drept fiscal, Editura C.H. Beck, București, 2006;
  9. Văcărel Iulian și colaboratorii – Finanțe Publice, Ed. Didactică și Ped., București, 2008;
- \*\*\* Codul fiscal al României valabil de la 1 ianuarie 2005 (modif. de O.G. 83/2004 și Legea 494/2004) III (29-11-2004);
- \*\*\* Codul de procedură fiscală;
- \*\*\* Rapoartele Ministerului de Finanțe pe anii 2005 – 2009, prezentate în Ședințele Plenare ale Parlamentului;
- \*\*\* Raportul Băncii Naționale a României din 08.12.2006;
- \*\*\* Raportul Comisiei Europene privind strategia de extindere și progresele înregistrate în 2010, Expunere de motive, Bruxelles, 09.11.2010.



## STABILITATEA FINANCIARĂ PRIN ASPECTE CONCEPTUALE

*Niculae Mirela, asistent universitar, drd,  
Universitatea Creștină "Dimitrie Cantemir"*

*The concept of financial stability doesn't have an univocal definition. On one side, we can consider that the financial stability means lack of systematical crisis, on the other hand we can consider that a sytem is financialy stable when it can invest sources, manage the financial risks and the externaal shocks.*

**Keywords:** *financial stability, security, concept, financial instability, financial system.*

Stabilitatea financiară a devenit o prioritate a întregului sistem economic mondial, ce vizează securitatea și creșterea economică.

Deși relația pozitivă între stabilitatea financiară și creșterea economică nu este încă bine identificată, totuși este demonstrat că dezvoltarea sistemului financiar este asociată cu creșterea economică. Nivelul dezvoltării financiare este într-adevăr asociat cu creșterea economică, dar nu se cunoaște dacă aceiași relație pozitivă există între stabilitatea financiară și creșterea economică.

În schimb, instabilitatea financiară, în opinia multor cercetători, de obicei, întârzie creșterea economică sau o blochează în totalitate. Și, în acest sens, există anumite dovezi, care susțin acest punct de vedere. Instabilitatea ar putea în mod indirect influența creșterea, pentru că un sistem financiar instabil, care este unul foarte predispus la falimente, sau care nu funcționează eficient în intermedierea de fonduri, se va dezvolta lent și astfel prin dezvoltarea lui va întârzia creșterea economică.<sup>1</sup>

Conceptul de stabilitate financiară nu dispune de o definiție univocă. Pe de o parte, se poate considera că stabilitatea financiară este lipsă de criză sistemică, pe de altă parte, putem considera că un sistem este stabil din punct de vedere financiar atunci când poate investi niște surse, poate gestiona riscurile financiare și șocurile externe.

Banca Națională a României definește stabilitatea financiară drept o „caracteristică a sistemului financiar de a face față șocurilor sistemice pe o bază durabilă și fără perturbări majore de a aloca eficient resursele financiare în economie și de a identifica și gestiona eficient riscurile”.

Savantul L.Dj.Shinzi identifică mai multe principii, ce pot fi puse la baza definiției de stabilitate financiară:

- stabilitatea financiară cuprinde diverse elemente ale sistemului financiar – infrastructura, instituțiile, piețele;

- stabilitatea financiară presupune nu doar executarea eficientă a funcțiilor sale de distribuire a surselor și diversificare a riscurilor, dar și activitatea neîntreruptă a sistemului de plăți;
- stabilitatea financiară presupune lipsa de crize economice, dar și capacitatea sistemelor financiare de a evita lipsa balanței de plăți;
- influența stabilității financiare asupra sectorului real al economiei;
- stabilitatea financiară este capacitatea de creștere economică etc.

BERD definește stabilitatea financiară ca „o stare în care sistemul financiar, care cuprinde intermediarii financiari, piețele și infrastructura acestora și este capabilă să se opună șocurilor să evite dezechilibre financiare, prin intermediul cărora minimizează probabilitatea crizelor”.<sup>2</sup>

Deutsche Bundesbank consideră că „stabilitatea financiară elucidează stabilitatea în cazul căreia sistemul financiar își execută funcțiile ce țin de amplasarea resurselor, distribuirea riscurilor, efectuarea plăților și este capabilă să execute aceste funcții în condiții de modificări structurale acerbe”.<sup>3</sup>

Drept urmare a examinării conceptelor propuse, putem concluziona că stabilitate financiară poate fi considerată funcționarea eficientă a sistemului financiar în diverse condiții a economiei naționale, care contribuie la creșterea economică.

Stabilitatea financiară contribuie la creșterea economică prin intermediul stabilității sistemului financiar - bancar, stabilității piețelor financiare și calității alinierii la standardele internaționale.

Totodată, P.V.Callaur a formulat și niște caracteristici ale stabilității financiare clare, care sunt grupate astfel:

- caracter sistemic, adică stabilitatea financiară apare drept un rezultat sinergic de interdependență a sistemului de instituții financiare, piețe și infrastructură, precum și ale relațiilor financiare, ce apar în economie;
- caracter relativ, adică stabilitatea financiară nu este o stare absolută, fapt ce se explică prin situația că din punct de vedere teoretic instabilitatea financiară poate apărea și în cele mai stabile sisteme financiare;
- aspect dinamic, adică în cazul stabilității financiare în perioada curentă, riscurile existente sunt definite și evaluate. Iar evaluarea corectă a riscurilor care se pot manifesta în viitor permite să asigurăm stabilitatea financiară;
- credibilitatea față de sistemul financiar;
- capacitate maximă de absorbție a șocurilor în interiorul sistemului financiar.

Deosebit de importante sunt considerate și principiile stabilității financiare, și anume:

- coordonarea, care vizează definirea obligațiilor și responsabilităților în vederea evitării dublării și pentru realizarea abordării coordonative;
- oportunitatea, care vizează analiza indicatorilor solidității financiare pentru identificarea la timp a punctelor vulnerabile și a riscurilor stabilității financiare;
- eficacitatea, care vizează elaborarea și realizarea măsurilor ce țin de asigurarea unui proces operativ de luare a deciziilor;

- costurile minime, care vizează alegerea instrumentelor și mecanismelor pentru soluționarea problemelor cu costuri minime;
- transparența, care vizează comunicare deschisă a responsabilităților ce țin de menținerea stabilității financiare, a măsurilor întreprinse și rezultatelor obținute în cadrul activităților desfășurate.

Un sistem financiar, care funcționează bine, permite unei economii să-și exploateze la maximum potențialul de creștere, deoarece asigură finanțarea necesară a oportunităților de investire, la costuri minime. Din acest motiv, stabilitatea financiară reprezintă astăzi o prioritate.

### **Bibliografie:**

1. A. Secieru. Analele ASEM, ediția a VIII-a. p.35-40.
2. Севрук В.Т. Внешние рейтинги как индикатор финансовой стабильности // Управление в кредитной организации. 2007. № 2. Режим доступа: [http://www.reglament.net/bank/mng/2007\\_2\\_article\\_print.htm](http://www.reglament.net/bank/mng/2007_2_article_print.htm)
3. Шинази Г. Сохранение финансовой стабильности // Вопросы экономики (серия МВФ). 2005. №36. 34 с.
4. Deutsche Bundesbank. Report on the Stability of the German Financial System. Monthly Report. December 2003. URL: [http://www.bundcsbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2003/200312\\_en\\_reportfinancialsystemstability.pdf](http://www.bundcsbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2003/200312_en_reportfinancialsystemstability.pdf)

## ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ УКРАИНЫ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД: ОБЗОР И ПРОГНОЗЫ

*О. Рудницкая, соискатель,  
Львовская коммерческая академия*

*Trend observed in the deployment of international and domestic economic phenomena and processes in the post-crisis period. Done possible forecast of future economic development of Ukraine in view of the current situation.*

**Keywords:** *economic situation, post-crisis period, monetary policy, crisis processes.*

**Введение.** Кризисные явления осени 2008 г. показали преждевременность достижения значений монетизации на уровне стран ЦВЕ. Еще в 2004 г. эксперты МВФ предупреждали, что рискованно полагаться на отсутствие инфляции в случае резкого увеличения монетизации, поскольку нередко быстрый рост кредитования является основным индикатором будущих проблем [2, с. 31].

Сегодня большинство ученых и аналитиков говорят о постепенной стабилизации и выход стран, в том числе и Украины, из финансово-экономического кризиса. Вместе с тем, имеются и противоречивые или противоположные мнения по этому вопросу.

Действительно, быстрый выход из кризиса и стабилизация экономики являются крайне важными для всех членов мирового сообщества, поскольку каждый гражданин предпочитает хотя бы приблизительно знать что ждет его завтра и насколько повлияет это «завтра» на его благосостояние, и если повлияет негативно, то какие действия следует предпринять, чтобы максимально смягчить возможные последствия финансовой дестабилизации. Поэтому приведенное выше утверждение ученых и аналитиков, на наш взгляд, следует тщательно проанализировать, сделать определенные выводы и дать приблизительные прогнозы.

Конечно, чтобы ориентироваться в экономической ситуации в нашей стране и спрогнозировать будущее ее состояние, вначале следует проанализировать мировые экономические тенденции, оценить их влияние на отечественную экономику и, тем самым, осветить современное финансово-экономическое состояние Украины.

**Постановка задачи и цель** в данной статьи – рассмотреть финансово экономическое состояние Украины в посткризисный период, основные новации в экономике на законодательном и исполнительном уровнях, и на основе проведенного анализа дать прогноз дальнейшего развития отечественной экономики. В данном исследовании осуществлен обзор последних общемировых экономических тенденций, детально охарактеризовано состояние

отечественной финансово-экономической системы, определен ряд рисков, которые предположительно могут спрогнозировать «вторую волну» кризиса в Украине, рассмотрено содержание нового Закона Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц» и его возможное влияние на функционирование банковской системы, отмечен ряд направлений, которые необходимо доработать для конечной стабилизации экономики и ее слаженной работы.

Основной вывод заключается в том, что депрессивное состояние мировой экономической системы безусловно окажет негативное влияние на отечественную экономику, поскольку Украина тесно связана сотрудничеством со многими странами мира. В этой связи, логично предположить, что экономические процессы в стране требуют постоянного антикризисного мониторинга не только в условиях ощутимых кризисных явлений, но и в профилактических целях.

**Результаты.** В четвертом квартале 2011 года динамика экономического развития стала отрицательной. ВВП ЕС-27 и Еврозоны ЕС-17 – сократился на 0,3% по сравнению с предыдущим кварталом. При этом Греция, Португалия и Словения демонстрируют падение ВВП в течение четырех последних кварталов, кроме того, есть страны, которые постоянно находятся в состоянии кризиса.

Наиболее мощные экономики стран ЕС - Германии, Франции, Италии и Нидерланд показывают или спад ВВП, или его рост в размере статистической погрешности.

Максимальный рост ВВП в четвертом квартале зафиксирован в Литве – 1%, Словакии – 0,9%, Латвии – 0,8%, но очевидно, что эти страны не только не способны стать локомотивом экономического роста в Европе, но даже определять позитивные макроэкономические тенденции в пределах ЕС.

Скорее всего, в 2012 году экономическая ситуация в ЕС и дальше будет ухудшаться. Дефолт экономики Греции и дисбалансы в системах государственных финансов ведущих стран Евросоюза создают дополнительное давление и углубляют падение экономики.

Эксперты Европейской комиссии недавно резко ухудшили ожидания относительно динамики ВВП. По их прогнозу ВВП Еврозоны в 2012 году снизится на 0,3% против роста на 0,5%, как прогнозировалось ранее. Таким образом, экономика 27 стран-членов ЕС в 2012 году покажет нулевую динамику, тогда как ранее ЕК ожидала рост ВВП Евросоюза на +0,6%. ЕЦБ также понизил прогноз по росту ВВП еврозоны на 2012 год: от -0,4%+1,0% до -0,5%+0,3% [5]. В свою очередь, ведущие рейтинговые агентства продолжают снижать суверенные рейтинги стран ЕС, дополнительно затрудняя последние возможности для оздоровления государственных финансов.

Если через внутренние проблемы в материнских странах европейские банковские группы начнут выводить ликвидность из дочерних банков, это подорвет слабые экономики с неразвитыми финансовыми системами, как это произошло в 2008-2009 годах. Вполне закономерно, что и украинские финансисты озабочены проблемами Евросоюза: по их мнению вероятный кризис в ЕС замедлит динамику роста национального ВВП. Более того, Украина, которая является не только торговым партнером, но и соседом ЕС, будет испытывать отрицательные импульсы финансовой турбулентности.

В то же время высказываются и диаметрально противоположные прогнозы, сводящиеся к тому, что негативные тенденции в Евросоюзе не коснутся Украины, поскольку:

во-первых, отсутствуют фундаментальные риски для Украины, связанные с проблемами ЕС, поскольку на государственном уровне не имело места инвестирование суверенных долговых бумаг европейских стран, поэтому прямой ущерб даже в случае сложного сценария в Европе стране не грозит.

во-вторых, ЕС не является главным рынком для отечественной продукции, поэтому охлаждение деловой активности в странах Евросоюза критически не повлияет на объемы экспорта Украины.

в-третьих, украинские инвесторы не привлекают заемные средства на европейских фондовых площадках из-за незаинтересованности в развитии бизнеса в Украине.

Помимо всего вышесказанного, Украине следует реально оценить внешнюю безоговорочную перспективность вступления в Евросоюз. Очевидно, что руководство ЕС изначально стремилось к слаженности в функционировании всех своих звеньев – стран-участниц, и поэтому выдвигало практически одинаковые требования о внесении корректив в социально-экономические, денежно-кредитные сектора экономик стран перед вступлением, а также ограничения по производственной и экспортно-импортной деятельности стран после вступления в Еврозону. За счет этого предполагалось добиться развития и сбалансированности Евросоюза. Однако, судя по нынешней ситуации в Европе, руководство ЕС не достаточно полно учло особенности становления и развития экономик стран-участниц и поэтому не предвидело, что внедрения и новации, на которых оно настаивало, не могут быть полезными для каждой отдельной страны, негативные последствия чего мы сейчас наблюдаем.

Весьма сложной продолжает оставаться ситуация и в финансово-экономической системе Украины. В частности, наблюдается существенное ухудшение динамики развития собственных рынков (товарного, трудового, недвижимости, банковского, страхового), наличие несовершенной фискальной, денежно-кредитной политики, отсутствие инвестиционных и инновационных приоритетов. По нашему мнению, такое положение является непосредственным результатом принятия недейственных или неэффективных экономических реформ, сложной политической ситуации в стране.

В этой связи считаем целесообразным глубже проанализировать ситуацию в стране, которая сложилась в так называемый посткризисный период.

Дисбалансы современной модели развития Украины определили основные негативные характеристики ее финансовой системы, а именно:

- зависимость от денежных потоков, связанных с производством и экспортом сырья, а, следовательно, – высокая чувствительность к динамике мировых цен на сырье за выполнение валютным курсом функции одного из главных регуляторов внутренних цен;
- деформация эмиссионного механизма, при котором эмиссия гривны привязана к валютной выручке при практическом отсутствии системного рефинансирования банков;
- низкая действенность дисконтной политики НБУ, которая не имеет реального влияния на уровень процентных ставок, а потому не может исправить деформации их структуры

и сдерживать перераспределение денежных ресурсов в пользу государства и финансовых институтов;

- повышенный уровень инфляции, вызванный преимущественно немонетарными факторами, что поддерживает высокие значения процентных ставок, ведет к росту производственных затрат, подрывает стимулы к сбережениям и осуществления долгосрочных инвестиций;

- низкий уровень финансового леведжа, при котором накопленные объемы банковского капитала трансформируются в меньшие, чем потенциально возможные объемы кредитов;

- узкий круг финансовых инструментов, который в совокупности с ограниченным внутренним спросом на них сдерживает развитие финансового рынка и формирует стимулы к наращиванию внешних долгов, поддерживает долларизацию денежного оборота;

- слабость пруденциальной политики и системы мониторинга по системным рискам, что повышает уязвимость финансовой системы [4, с. 36].;

Между тем активное вмешательство внешних факторов определило фрагментарность и неустойчивость позитивных изменений:

- возобновились относительно высокие темпы инфляции, главными факторами которой снова стали немонетарные тенденции;

- отсутствует рост монетизации на основе внутреннего спроса на деньги: в первой половине 2010 г. эмиссия гривны осуществлялась против поставок валюты, а система рефинансирования коммерческих банков которая активно использовалась во время кризиса как инструмент решения проблем ликвидности банковской системы, вновь практически свернута;

- сохраняется несбалансированность внутреннего денежного предложения и спроса на деньги, поэтому сохраняется зависимость отечественного рынка от внешних рынков капитала.

В Украине сохранились основные черты докризисной модели финансовой системы, функционирующей на финансовых потоках от сырьевого экспорта, со спекулятивной моделью финансового рынка, высокими системными рисками, повышенной волатильностью финансовых показателей при отсутствии рыночных амортизаторов, способных ослабить возможные шоки [4, с. 39].

Основными рисками, которые могут спровоцировать «вторую волну» финансового кризиса в Украине, могут стать:

- резкое ухудшение конъюнктуры на мировых финансовых и/или товарных рынках, которое может передаться в Украину по каналу движения капиталов («финансовая инфекция»);

- «перегрев» одного из сегментов внутреннего финансового рынка, например, интенсивный рост кредитования, неуправляемые банкротства крупных системообразующих



банков, краткосрочные, но мощные кризисы ликвидности, «надувание пузыря» на фондовом рынке, развертывание кризиса государственных финансов и неспособность государства рассчитаться по своим долгам;

- спекулятивная атака на гривну при сохранении фактической привязки ее курса к доллару США и ухудшении сальдо торгового баланса.

Одним из факторов повторного кризиса в Украине может стать новый Закон Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц». В данный Закон не внесена норма о гарантированном депозите до 150 тыс. грн., которые ранее платил Фонд гарантирования вкладов физических лиц. Теперь Фонд самостоятельно будет решать, какую сумму он будет платить вкладчику. В Законе есть и ряд других изменений, в частности о передаче ФГВФЛ функции по выводу с рынка неликвидных банков, как известно этим раньше занимался НБУ.

На наш взгляд, наиболее негативным является отсутствие гарантированной нормы возврата депозита, что может привести к серьезным негативным сдвигам в экономике из-за оттока потенциальных и существующих клиентов банка, поскольку весь риск теперь фактически перекладывается на них, а также на коммерческие банки (кредитодателя).

Таким образом, можно выделить ряд направлений, которые требуют неотложной доработки в целях стабилизации экономической ситуации в Украине:

1. Государственная поддержка банковской системы страны и национальной валюты.
2. Реформирование денежно-кредитной политики, придание ей надлежащей мобильности и гибкости.
3. Возвращение доверия к денежно-кредитной политике, создание благоприятного для этого климата в первую очередь за счет расширения публичности и проведения разъяснительных мероприятий.
4. Создание благоприятного инвестиционного климата путем проведения фискального реформирования [3, с. 34].

**Выводы.** Несложно предвидеть, что депрессивное состояние мировой экономики безусловно окажет негативное влияние на нашу экономику, поскольку и Украина как государство, и её фирмы-резиденты имеют деловые интересы во многих странах мира. Для предотвращения возможных негативных последствий, устранения возможных рисков, особое внимание следует обратить на формирование и протекание внутренних процессов в финансово-экономическом механизме страны, глубоко анализировать и прогнозировать возможные последствия законодательных и реформаторских действий.

Таким образом, экономические процессы в стране требуют постоянного профилактического антикризисного мониторинга задолго до появления ощутимых кризисных явлений в национальной экономике.

## Литература:

1. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». № 4452-VI від 19.03.2012 р.
2. Інок Ч. Україна – можливості та проблеми монетарної політики / Ч. Інок: Матеріали наук.-практ. конф. «Монетарна політика в умовах економічного зростання» (м. Київ, 28 травня 2004 р.). – К.: НБУ, 2004. – С. 29–32.
3. Економіка України. Антикризові інструменти фінансової стабілізації // В. Корнеєв. – К. 2009. С. 22-34.
4. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 104 с.
5. <http://real-economy.com.ua/publication/22/5373.html>.
6. <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/03/26/273960>.

## ASIGURAREA CALITĂȚII – DIMENSIUNE A PROCESULUI BOLOGNA

*Elena Petrov, dr., conf. univ.,*

*Ministerul Educației*

*Quality assurance in higher education is one of the biggest challenges in the educational field over the last decades. In the European Area of Higher Education, higher education is more strongly treated as a public responsibility. Nowadays, all higher education institutions should act as units responsible to the needs of society. In this context, it is very important for universities to have resources to achieve all major objectives, including preparation of the students for life as active citizens in a democratic society, and for future career and personal development, creation of advanced knowledge by stimulating research and innovation etc. At the same time all reforms and policies in higher education have to be linked with university autonomy and academic freedom, as essential European values related to higher education. All these ideas are promoted and developed in the main Bologna Process documents: conventions, declaration, and communiqués.*

**Key words:** *higher education, the Bologna process, quality assurance, common European Higher Education Area, reform, competitiveness, compatibility.*

Un imperativ promovat în învățământul superior pe parcursul ultimilor decenii îl constituie asigurarea calității. În favoarea acestui deziderat se aduc diverse argumente. Vom menționa aici doar câteva aspecte relevante.

Mai întâi de toate, învățământul superior, prin serviciile oferite și produsul finit, trebuie să confere încredere societății în capacitatea sa de a-i satisface așteptările în ceea ce privește calitatea specialiștilor. Piața muncii are nevoie de garanții privind calificările oferite și relevanța acestora în aspect de competențe formate și nivelul de aplicabilitate la locul de muncă. Concomitent, societatea are nevoie de confirmare că standardele realizate în învățământul superior sînt compatibile, competitive, transparente și durabile.

În ultimul deceniu, în Aria Europeană Comună a Învățământului Superior, învățământul superior tot mai insistent este abordat ca o responsabilitate publică. Într-un astfel de mediu toate instituțiile de învățământ superior trebuie să se manifeste în calitate de actori receptivi la necesitățile

societății, inclusiv prin diversitatea misiunilor formulate. În această ordine de idei, este deosebit de important ca instituțiile de învățământ superior să dispună de resurse necesare pentru a realiza și în continuare toate obiectivele, inclusiv pregătirea studenților pentru viață ca cetățeni activi într-o societate democratică, pregătirea studenților pentru cariera viitoare și dezvoltare personală; crearea și menținerea cunoașterii avansate prin stimularea cercetării și inovării. Totodată, este un adevăr acceptat și ideea că toate reformele și politicile în domeniul învățământului superior urmează a fi corelate cu autonomia universitară și libertatea academică, valori europene indispensabile ale învățământului superior.

La nivel european subiectul calității a fost abordat direct sau tangențial în diverse documente importante, elaborate în contextul Procesului Bologna.

I. *Magna Carta Universitatum* (1998) confirmă autonomia universitară drept condiție pentru creșterea adaptabilității universităților la necesitățile societății moderne mereu în schimbare.

II. *Reuniunea miniștrilor educației de la Sorbona* (1998) s-a referit la rolul instituțiilor de învățământ superior în dezvoltarea Europei prin edificarea Ariei Europene Comune a Învățământului Superior (AECÎS).

III. Prin *Declarația de la Bologna* (1999) statele semnatare au convenit asupra unor obiective comune pentru creșterea competitivității și crearea, până în anul 2010, a AECÎS. Promovarea cooperării europene în asigurarea calității învățământului superior a fost determinată drept obiectiv, de rînd cu adoptarea unui sistem de diplome (titluri) universitare comparabile, pentru a facilita recunoașterea actelor și perioadelor de studii; crearea unui sistem de învățământ superior structurat pe cicluri; implementarea sistemului european de credite transferabile ECTS; promovarea mobilității studenților, a personalului academic și administrativ; promovarea dimensiunii europene în învățământul superior.

IV. În *Convenția de la Salamanca* (2001) instituțiile de învățământ superior au determinat calitatea drept temelia pe care se bazează AECÎS și condiția de bază pentru încrederea reciprocă, relevanța calificărilor, mobilitate, compatibilitate și atractivitate.

V. *Comunicatul* miniștrilor educației reuniți la *Praga* (2001) definește calitatea drept un factor major în determinarea competitivității și atractivității învățământului superior european.

VI. Miniștrii educației reuniți la *Berlin* (2003) în *Comunicatul* final au stabilit printre prioritățile pentru anii 2003-2005 și cooperarea în domeniul asigurării calității.

VII. La *Conferința de la Berghen* (2005) miniștrii educației din țările participante au abordat subiectul *asigurării calității în corelație cu recunoașterea în perspectivă globală*. Una din prioritățile stabilite pentru perioada 2005-2007 a fost implementarea standardelor pentru asigurarea calității propuse de Asociația Europeană pentru Asigurarea Calității în Învățământul Superior (ENQA). Astfel, în *Comunicatul* conferinței s-a menționat că aproape toate țările au trecut la implementarea

unui sistem de asigurare a calității pe baza criteriilor stabilite în Comunicatul de la Berlin prin cooperare și participare în rețele. Totuși, s-a menționat necesitatea de a asigura noi progrese, în special în implicarea studenților și în cooperarea internațională. Participanții la eveniment au solicitat instituțiilor de învățământ superior să continue eforturile de îmbunătățire a calității activităților realizate prin introducerea sistematică a mecanismelor interne și corelarea lor directă cu asigurarea externă a calității.

În acest sens Comunicatul menționează “Adoptăm standardele și normele orientative pentru asigurarea calității în Spațiul European al Învățământului Superior așa cum au fost propuse de ENQA. Ne angajăm să introducem *modelul propus pentru analiza de sistem a agențiilor de asigurare a calității pe baze naționale*. Recunoaștem principiul de *înființare a unui Registru European al agențiilor de asigurare a calității pe baza unei evaluări naționale*. Cerem ca modalitățile particulare de implementare să fie elaborate în continuare de ENQA în colaborare cu EUA, EURASHE și ESIB, iar prin intermediul Grupului de Implementare să ne parvină raportul de activitate. Subliniem *importanța cooperării dintre agențiile recunoscute la nivel național* cu dorința de a îmbunătăți recunoașterea mutuală a acreditării sau deciziile luate în domeniul asigurării calității”(vezi 6).

VIII. *Conferința ministerială de la Londra (2007)* a formulat un șir de provocări și priorități, inclusiv:

- *Importanța cercetării și a formării în acest domeniu pentru menținerea și îmbunătățirea calității, pentru creșterea competitivității și atractivității AECÎS.*
- Inventarierea progresului realizat până în 2007, inclusiv la capitolul *Asigurarea calității*.
- Pregătirea pentru 2010, în special prin :
  - *consolidarea AECÎS, bazată pe principiile calității și transparenței;*
  - *implementarea unui set comun de standarde și recomandări orientative europene pentru asigurarea calității și recunoașterea diplomelor și a perioadelor de studii.*

XI. *Comunicatul Conferinței miniștrilor responsabili de învățământul superior de la Leuven and Louvain-la-Neuve (2009)* cu genericul “Procesul Bologna 2020 – *Aria Europeană a Învățământului Superior în noul deceniu (2009)*” a pus accentul pe promovarea cooperării pentru dezvoltarea și în continuare a dimensiunii europene în asigurarea calității și, în particular asigurarea că *Registru European al agențiilor de asigurare a calității* este evaluat extern, ținând cont de opinia tuturor actorilor interesați.

X. În *Declarația de la Budapesta-Vienna (2010)* se menționează angajamentul țărilor participante de a coordona, în strânsă colaborare cu instituțiile de învățământ superior, cadrele didactice, studenții și alți parteneri, eforturile în realizarea reformelor preconizate pentru a promova mobilitatea academică, a îmbunătăți predarea și învățarea în instituțiile de învățământ superior, a asigura un grad sporit de angajare pe piața muncii a absolvenților și a furniza educație superioară calitativă pentru toți cei interesați.

XI. Subiectul asigurării calității a fost unul esențial și la *Conferința miniștrilor de la București* (2012). În baza rapoartelor de țară, s-a constatat că structurile de învățământ superior sînt mai compatibile și comparabile. Sistemele de asigurare a calității contribuie într-o măsură mai mare la constituirea încrederii reciproce. Calificările din învățământul superior sînt mai ușor recunoscute în afara granițelor și accesul în învățământul superior s-a extins. Studenții astăzi beneficiază de o gamă largă de oportunități educaționale și sînt tot mai mobili. Totodată, conform raportului despre implementarea Procesului Bologna, trebuie să mai facem eforturi pentru a consolida și a avansa progresul. Este necesară mai multă coerență între politicile țărilor participante, în special în asigurarea implementării sistemului bazat pe 3 cicluri, utilizarea creditelor ECTS, eliberarea Suplimentului la diplomă, asigurarea calității și implementarea Cadrului Național al Calificărilor, inclusiv definirea și evaluarea finalităților de studii.

Participanții la conferință au menționat în Comunicatul final că asigurarea calității este esențială pentru a edifica încrederea și pentru a fortifica atractivitatea AECÎS. Menținerea responsabilității publice pentru asigurarea calității și implicarea activă a celor interesați în această dezvoltare sunt două procese care trebuie să meargă în paralel. Urmează să fie revizuite standardele europene pentru asigurarea calității prin îmbunătățirea clarității, aplicabilității și utilității acestora. Se salută și în continuare evaluarea externă, iar agențiile de asigurare a calității sînt încurajate să aplice pentru înregistrare. Agențiile înregistrate vor beneficia de dreptul de a activa în SECÎS. În particular, se preconizează recunoașterea deciziilor acestora privind asigurarea calității în programe comune și programe duble.

Promovarea calității, transparenței, angajării și mobilității la ciclul III, precum și instituirea de noi poduri între AECÎS și Aria Europeană a Cercetării a fost determinată drept una din prioritățile identificate pentru perioada 2012-2015 la nivel European.

Astfel, constatăm că, în procesul de constituire a AECÎS, asigurarea calității a fost și rămîne a fi un obiectiv major în parcursul de implementare a reformelor în învățământul superior. În acest context, țările semnatare ale Declarației de la Bologna, prin angajamentele liber asumate, urmează să-și fundamenteze politicile naționale în domeniul învățământului superior prin prisma asigurării calității, perfectînd și adaptînd continuu cadrul normativ, consolidînd resursele și promovînd schimbarea.

### **Bibliografie:**

1. Magna Charta Universitatum, Bologna, Italy, September 18, 1988, [www.unizg.hr](http://www.unizg.hr)
2. The Bologna Declaration of 19 June 1999, Joint declaration of the European Ministers of Education, [www.ehea.info](http://www.ehea.info)
3. Towards the European Higher Education Area, Communiqué of the meeting of European Ministers in charge of Higher Education in Prague on May 19th 2001, [www.ehea.info](http://www.ehea.info)
4. Salamanca Convention, *29-30 March* 2001, The Bologna Process and the European Higher Education Area, [www.eua.be](http://www.eua.be)
5. “Realising the European Higher Education Area”, Communiqué of the Conference of Ministers responsible for Higher Education in Berlin on 19 September 2003, [www.ehea.info](http://www.ehea.info)
6. The European Higher Education Area - Achieving the Goals, Communiqué of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education, Bergen, 19-20 May 2005, [www.ehea.info](http://www.ehea.info)
7. London Communiqué, Towards the European Higher Education Area: responding to challenges in a globalised world, 18 May 2007, [www.ehea.info](http://www.ehea.info)
8. The Bologna Process 2020 - The European Higher Education Area in the new decade, Communiqué of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education, Leuven and Louvain-la-Neuve, 28-29 April 2009, [www.ehea.info](http://www.ehea.info)
9. Budapest - Vienna Declaration on the European Higher Education Area, March 12, 2010, [www.ehea.info](http://www.ehea.info)
10. Bucharest Communiqué, Making the Most of Our Potential: Consolidating the European Higher Education Area, 26-27 April 2012, [www.ehea.info](http://www.ehea.info)



## SECȚIUNEA VI

### MODERNIZAREA CONTABILITĂȚII ȘI AUDITULUI

#### АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНТЕГРАЦИИ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ

*V. Максимова, О. Артюх, Е. Шляхов,*

*Одесский национальный экономический университет*

*This article considers the focus of accounting subsystems, its integration in the main areas of modern national accounting system. Approaches to the problem of unification and standardization of the individual subsystems in order to transform them into an integrated accounting system. We've investigated the possibility of a functional integration of the subsystems on the target user base.*

**Key words:** *Accounting subsystem, system properties, system approach, the accounting system, standardization of subsystems, management accounting, financial accounting, functional integration, integrated accounting system, the purpose of accounting.*

На формирование современной системы учета на предприятиях, в том числе, – в кооперативах, влияют такие основные факторы, как общая экономическая и политическая ситуация в стране, налоговая политика и правовая среда. Е. Леоте и А. Гильбо впервые не только во французской, но и в мировой литературе (середина XIX ст.) обосновали цель учета как:

- Счетную, которая связана с разработкой специальной логики, классификации объектов, счетов, сущности хозяйственных операций и т.п.;
- Социальную, которая отображает интересы сторон, заинтересованных в бухгалтерской информации;
- Экономическую, которая позволяет с помощью учетной информации осуществить управление хозяйственными процессами предприятия [1, с.110].

Авторы [1] бесспорно правы, указывая важное направление исследования учетной сферы. Однако по содержанию и форме оно, во-первых, не является целью учета, а раскрывает аспекты целенаправленности деятельности учетных систем.

Во-вторых, в раскрытии сущностной нагрузки отмеченных аспектов просматривается определенная ошибочность:

- указанные аспекты не являются системными (относительно системы учета), каждый из них по-разному соотносится с разными прослойками разной среды. Так, счетный – это сугубо внутрисистемный, концептуальный аспект, связанный с методологией функционирования учетной системы; социальный и экономический – аспекты, которые касаются внешней (относительно исследуемой системы) среды и освещают заинтересованность внешних пользователей в учетной информации;
- они являются разнозначными, разнопорядковыми. Так, счетный аспект освещает концепцию учетной системы, ее методологию, функциональное направление; социальный – предусматривает наличие внесистемных пользователей, что имеет опосредованное отношение к собственно учетной системе: пользователи не интересуются методологическая база, они заинтересованы только лишь в информационном обеспечении их собственной деятельности; экономический – указывает на функциональную причастность учета, как самостоятельной, в определенных границах отдельной сферы деятельности. Поэтому обобщение в одной учетной цели методологии системы с интересами социума и функциональными возможностями является, по крайней мере, научно некорректным.

Последний аспект нельзя назвать сугубо экономическим. Во всяком случае, разъяснение относительно его сущности свидетельствует не только о целесообразности использования учетной информации в управлении, но о возможности функциональной и системной интеграции. Следовательно, наглядно проявляется интеграционный аспект, рассмотрение учетной системы по которому указывает на способность к интеграции с другими управленческими подсистемами и с системой управления предприятием в целом. Это делает возможным выделение интеграционного свойства системы учета.

При современном состоянии развития экономических наук четко проявляется также инновационное свойство системы и целенаправленность создаваемой ею продукции – информации, что является основой для составления планов, прогнозов, и с учетом которого разрабатывается стратегия развития организации в целом. Исследование по этому аспекту указывает на способность развития системы по двум направлениям:

- во-первых, инновационные превращения внутри системы путем методологических нововведений, изменений и усовершенствования методики;
- во-вторых, нацеленность на создание информационного обеспечения внесистемных инновационных превращений.

С точки зрения системного подхода можно констатировать, что счетная или методологическая цель функционирования системы учета – это создание модели, которая позволяет фиксировать, классифицировать и отображать факты хозяйственной деятельности на счетах методом двойной записи и составлять финансовую отчетность самым эффективным способом. То есть, необходима определенная процедура учета, которая заключается в наработке логического порядка выполнения определенных видов учетной работы, начиная от получения документов и заканчивая отчетностью.

Однако сосредоточенность на формальной процедуре учета вуалирует виденье важного процесса – использование данных, которые выходят из этой системы. Другими словами,

для современного системного учета важным является не только создание информации, но также ее целевая направленность, назначение, последующее применение и его результаты (по терминологии теории систем – обратная связь).

Как отмечают исследователи-экономисты, анализ среды, в которую поступают данные бухгалтерского учета, изучение реакции пользователей на полученную информацию, позволяет улучшить содержательность информационных ресурсов, вмонтировать в систему бухгалтерского учета дополнительные элементы. В итоге такое усовершенствование изменяет систему и повышает ее ценность для пользователей. Повышая уровень содержательности информации, необходимо одновременно пересматривать методологию учета. Однако сам процесс изменения методологии имеет четкую цель – расширение информационного поля для потребителей [1, с.111].

Поддерживая такую точку зрения в принципе, обращаем внимание исследователей на наличие зависимости: информация – методология – цель. Недостатком такой зависимости является ее перевернутость – на первом месте в любой модели системы должна быть цель, затем процесс и, как результат – продукт, в данном случае – информация [2, с.46-52].

Исследование социального аспекта функционирования учетной системы указывает на его социальную ориентацию путем достижения оптимального обеспечения заинтересованных сторон необходимой для них информацией. Другими словами, цель учета в его социальном аспекте определяет ориентацию системы на обеспечение информацией не только системы управления предприятием, на котором она создана и функционирует, но также заинтересованных сторонних потребителей – акционеров, инвесторов, банков, финансовых учреждений, органов налоговой службы, контрагентов и других юридических и физических лиц.

Значение учета для социума заключается в предупреждении лишнего риска, в первую очередь, такого явления, как банкротство, при принятии решений относительно деловых отношений между предприятиями. Следовательно, социальное значение системы учета возрастает в рыночной среде, так как без учетной информации невозможно функционирование рынка в автоматическом режиме, когда слабые его звенья исчезают, на их месте появляются новые предприятия. При этом экономика в целом является здоровой и стабильной.

Так называемая экономическая цель учета, сущность которой заключалась в получении информации, которая способствует эффективному управлению хозяйственными процессами, начала осознаваться со времен становления промышленного капитализма и зарождения науки об управлении. Еще Адам Смит анализировал разные формы разделения труда, определял нормы выработки и вознаграждения, создал концепцию контроля. Эти идеи были изложены в его работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Развитие менеджмента, как науки, связано, в первую очередь с именами Фредерика Уинслоу Тейлора (1856-1915г.г.), Генри Форда (1863-1947г.г.) и других. Заслуга этих авторов заключается в разработке основ планирования и нормирования труда, стандартизации операций, системы оплаты и стимулирования труда [1, с.115].

Как обосновано выше, при современном развитии экономики учетная информация должна создаваться по принципу многовекторной ее целенаправленности. Однако этому препятствует, во-первых, методологическая несогласованность функционирования учетных

подсистем; во-вторых, – собственно неопределенность, размытость, отсутствие четко сформулированных целевых ориентиров для каждой из подсистем в соответствии с ее значением, местом и ролью в управлении деятельностью субъекта ведения хозяйства.

Достаточно адекватно отражение современных требований к учетной информации нашло в определении цели ведения бухгалтерского учета в Законе Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине». Согласно этому закону цель бухгалтерского учета – это предоставление пользователям для принятия решений полной, правдивой и беспристрастной информации о финансовом положении, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия [3].

Доминантными направлениями в определении цели управленческого учета, как отдельной подсистемы в целостной системе учета, являются подготовка необходимой информации для принятия оптимальных управленческих решений, выбор самых эффективных путей развития предприятия, контроль и прогнозирование, представление информационной помощи руководству. Следует отметить, что в Украине элементы управленческого учета не выделены четко из общей учетной системы. Финансовый и управленческий учет дублируют друг друга, используя информацию каждого из видов учета [4, с.123].

В тесной связи с такими подсистемами учета, как бухгалтерский (финансовый), управленческий находится налоговый учет. Целью налогового учета является создание модели, которая дает возможность фиксировать, классифицировать финансово-хозяйственные операции с определением объектов налогообложения, базы налогообложения и на этих основаниях формировать показатели налоговой отчетности с отображением начисления и уплаты налогов. По мнению отдельных научных работников налоговый и бухгалтерский учет имеют разные цели потому, что бухгалтерский учет имеет целью предоставление достоверной информации о финансовом состоянии предприятия для потенциального инвестора, а налоговый учет выполняет лишь фискальные и регуляторные функции. Но такое утверждение искажает сущность учета в целом. Разногласия при определении финансовых показателей в налоговом и бухгалтерском учете окончательно сформировались с принятием Законов Украины «О налогообложении прибыли предприятий» [5], «О налоге на добавленную стоимость» [6].

Анализируя систему учета в динамике можно утверждать, что ведение налогового учета для потребностей налоговой системы приводит также к дублированию информации, содержащейся в бухгалтерском учете. В целом методология учета в Украине является понятной лишь для специалистов, а управленцы в своем большинстве не знают и не стремятся знать строение системы и ее возможности. Поэтому возникла необходимость трансформации бухгалтерского учета (в том числе, его составляющих: финансового и управленческого или внутрихозяйственного учета) и налогового учета, как взаимоувязанных подсистем в единую национальную гармонизированную систему с едиными совокупными формами и методологическими принципами. Нестабильность законодательства и неоднозначность законодательных актов по вопросам налогообложения негативно влияет на систему учета в целом, о чем в разном контексте и с разной степенью детализации вопроса отмечают практически все исследователи перспектив развития учетного дела в Украине [7-10].

Можно утверждать, что на современном этапе налоговая система фактически выполняет лишь фискальную функцию, что будет сдерживать возможности обеспечения экономического развития предприятий, регионов и национальной экономики в целом. Поэтому существует острая необходимость в реформировании отечественной системы учета путем устранения отличий в его подсистемах на основе гармонизации и стандартизации. Достижение единства в практике ведения бухгалтерского и налогового учета, его стандартизация путем применения четких правил и процедур являются средствами нивелирования синергизма нерешенных учетных проблем. Это даст возможность субъектам ведения хозяйства сформировать по единообразным расчетным алгоритмам экономические показатели результативности их финансово-хозяйственной деятельности, обеспечить информационную прозрачность для всех заинтересованных в такой информации пользователей, изменить негативный синергизм нерешенных проблем на позитивный, глобальный синергетический эффект информационно обоснованного управления экономическим развитием.

### **Выводы**

Финансовый, управленческий и налоговый учет, как учетные подсистемы, создаются для общей цели – обеспечения информационных потребностей внутренних и внешних пользователей. Каждая из этих систем имеет свои существенные особенности, но при этом они взаимосвязаны и интегрированы между собой с другими функциями управления предприятием и соответствуют требованиям внешних пользователей. Поэтому с научной точки зрения необходимым является реформирование учетной системы путем устранения разногласий в его подсистемах с целью гармонизации национальной учетной системы и увеличения возможностей интеграции в мировое информационное пространство.

### **Литература:**

1. Пушкар М.С. Філософія обліку. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. –157с.
2. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: Монографія. - К.: АВРІО, 2005. – 262с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. №996-ХІУ // ВР України. – 2000.
4. Сльозко Т.М. Види обліку: новітня інтерпретація // Фінанси України. – №1. – 2007. – с.118-128.
5. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97р. за №283/97-ВР.
6. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97р. за №168/97-ВР.
7. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія. – К.: ЦУЛ, 2007. – 522 с.
8. Концепція реформування податкової системи України, схвалена ПКМУ від 13.09.06р. за №1316, ПКМУ від 25.09.06р. №1359.
9. Базась М. Ф. Проблеми формування Концепції управлінського обліку: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУ, 2004. – С. 34-39.
10. Базась М. Ф. Сутність управлінського обліку в податковій системі: Наук. пр. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУ, 2004. – 812 с.

## TRATAMENTE ȘI INFORMAȚII CONTABILE PRIVIND RETURNĂRILE DE MĂRFURI

*Natalia Zlatina, dr., conf. univ. (ASEM)*

*This article picks up some of the issues relating to the accounting and tax treatment of return goods. Many businesses, whether a large chain store or a small shop, have to deal with returns of merchandise because sold items may be broken or damaged. It is important to understand accounting for purchases and sales of damaged goods not only to make appropriate journal entries but also to design a good internal control system over returned merchandise and related accounts (e.g., Cash, Accounts Payable).*

**Key words:** *tax treatment, accounting, damaged goods, journal entries, control system, returned merchandise.*

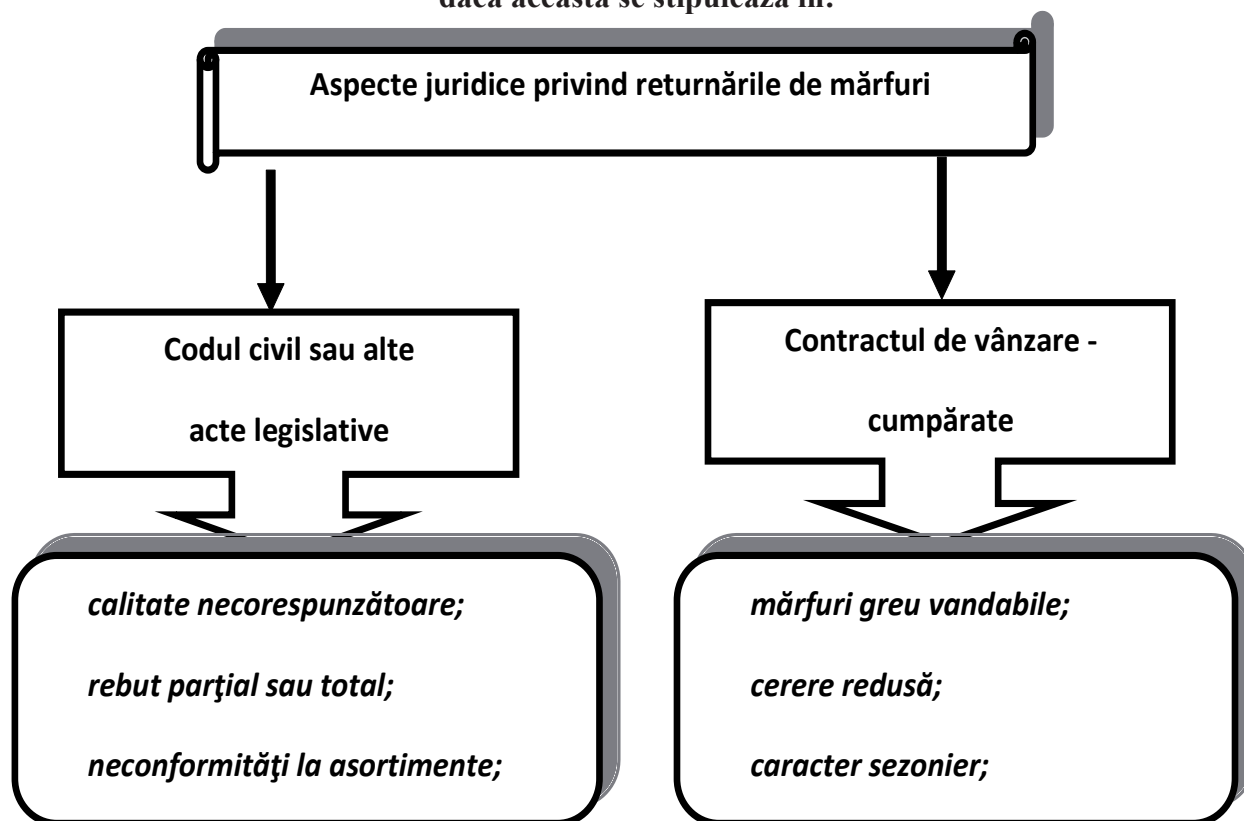
În unele situații entitățile se confruntă cu problema returnării către furnizori a unor mărfuri cumpărate, care fie nu corespund cerințelor calitative, fie nu sunt vandabile sau din alte motive prevăzute în contractul de vânzare-cumpărare.

Așa cum se prezintă în Figura 1, baza juridică a posibilelor returnări de mărfuri o constituie, în principal, prevederile Codului civil al Republicii Moldova și ale Legii privind protecția consumatorilor, în care se conturează următoarele variante posibile:

- ▣ **returnarea mărfurilor din motivul nerespectării clauzelor contractuale de către furnizor (calitatea joasă, necorespunderea cantității și asortimentului, marfa reprezintă vicii etc.);**
- ▣ **returnarea mărfurilor prin acordul stabilit în contractul de vânzare-cumpărare (mărfuri greu vandabile, expirarea termenului de valabilitate etc.).**



Mărfurile pot fi returnate furnizorului,  
dacă aceasta se stipulează în:



*Schema 1. Baza juridică a returnărilor de mărfuri*

Prin Codul civil cumpărătorul este obligat să primească mărfurile livrate de către furnizor, cu excepția cazurilor, când cumpărătorul este în drept să refuze recepționarea bunului, să ceară restituirea sau remedierea mărfurilor, în particular, drepturi prevăzute de art. 768, 774, 776. Din punct de vedere tehnic, calitatea necorespunzătoare a mărfurilor se poate depista în procesul de recepție a mărfurilor, după recepție sau pe timpul vânzării acestora. În aceste condiții, pentru toate neconformitățile depistate la mărfurile recepționate poartă răspundere vânzătorul, dacă cumpărătorul dispune de dovezi că neconformitățile au apărut până la livrarea mărfurilor sau din motive care au apărut până la recepție. De altfel, art. 783 al Codului civil stipulează că, dacă în contract nu este stabilit un termen, reclamațiile pot fi înaintate în cel mult 6 luni din ziua predării bunului, iar în privința imobilelor, în cel mult un an.

Există, de asemenea, și restricții referitoare la termenele și procedura de înlocuire a mărfurilor de calitate corespunzătoare. În acest sens art. 14 din Legea privind protecția consumatorilor stipulează că consumatorul este în drept să ceară vânzătorului, în termen de 14 zile, înlocuirea unui produs nealimentar de calitate corespunzătoare cu un produs similar celui procurat, dacă acest produs nu-i convine ca formă, gabarite, model, mărime, culoare sau dacă nu-l poate utiliza conform destinației din alte cauze. În cazul când produsul necesar pentru înlocuire lipsește, consumatorul are dreptul să rezilieze contractul, iar vânzătorul este obligat să-i restituie contravaloarea mărfurilor. Desigur, cererea consumatorului de înlocuire a mărfurilor sau de restituire a contravalorii acestora urmează să fie executată, dacă marfa nu este utilizată, nu și-a pierdut calitățile de consum și dacă există probe că a fost cumpărată de la vânzătorul respectiv.



Actualmente, de regulă, entitățile își elaborează politica de returnare, în care se menționează atât condițiile generale de returnare, cât și procedura de returnare a mărfurilor, inclusiv modul de documentare a operațiilor în cauză.

În mod evident, dacă cumpărătorul a procurat mărfuri calitative și furnizorul a respectat clauzele contractuale privind livrarea atunci cumpărătorul nu are motiv pentru refuz parțial sau returnare a mărfurilor. Din aceste considerente părțile contractante pot include în contractul de vânzare-cumpărare și alte condiții specifice, când marfa poate fi returnată, de exemplu, mărfurile care nu au putut fi vândute din cauza cererii reduse pe piață a acestor produse sau al caracterului sezonier al acestora.

Trebuie să subliniem că documentarea operațiilor generate de procesul de returnare, parțial sunt reglementate de prevederile Regulamentului cu privire la recepționarea mărfurilor conform cantității și calității în Republica Moldova, care prevede că dacă se depistează calitatea inadecvată a mărfurilor, acestea trebuie legalizate printr-un act întocmit în ziua depistării lor, în care, de regulă, reflectă:

- denumirea cumpărătorului, care a întocmit actul în conformitate cu documentele lui de constituire, adresa juridică, adresa conform căreia se recepționează marfa, precum și data întocmirii și numărul actului;*
- numele și prenumele funcționarilor, care au participat la recepționarea mărfii și la întocmirea actului, locul lor de lucru, funcțiile deținute de ei;*
- denumirea și adresa furnizorului, data eliberării și numărul documentului de chemare a reprezentantului furnizorului sau altui organ abilitat, de asemenea, numărul și data încheierii contractului;*
- numărul și data eliberării facturii sau facturii fiscale, a documentului, care confirmă calitatea mărfii, data expedierii mărfii din punctul de plecare sau de la depozitul furnizorului, data sosirii mărfii la depozitul cumpărătorului, timpul deschiderii mijloacelor de transport și locurilor de ambalaj sigilate, data întocmirii și numărul actului eliberat de organizația de transport, dacă un astfel de act s-a întocmit la recepționarea mărfii de la transportator;*
- condițiile de păstrare a mărfii la depozitul cumpărătorului până la recepționarea ei, datele care confirmă că determinarea cantității mărfii s-a efectuat cu ajutorul aparatelor de măsurat, verificate în modul stabilit;*
- starea, defectele ambalajului la momentul examinării mărfii, precum și data deschiderii ambalajului, cantitatea mărfii aflate în acest ambalaj, iar în cazul controlului selectiv al mărfii - modul de luare a probelor de marfă pentru controlul selectiv, cu indicarea temeiului pentru un astfel de control;*
- modul de stabilire a cantității mărfii, care lipsește (cântărire, numărarea locurilor de ambalaj, măsurare etc.), posibilității de a introduce marfa, care lipsește în locul de ambalaj, cantitatea (greutatea), denumirea deplină și enumerarea mărfii prezentate la control și verificate de facto cu separarea mărfii rebutate, ce urmează să fie reparată de către furnizor sau pe loc, inclusiv prin înlocuirea unor părți, detalii), precum și a mărfii a cărei categorie de calitate nu corespunde celei indicate în documentul, care confirmă calitatea ei;*

- ☑ *motivele din care marfa este trecută într-o categorie de calitate mai inferioară, cu referire la documentele normative de standardizare și cantitatea mărfii incomplete cu lista părților, ansamblurilor și detaliilor care lipsesc, precum și valoarea acestora;*
- ☑ *documentele normative de standardizare, mostrele (etaloane), conform cărora s-a efectuat controlul calității mărfii, datele despre luarea probelor și unde au fost expediate, cantitatea exactă a mărfii care lipsește și valoarea ei, precum și raportul despre motivele apariției lipsei de mărfuri, caracterul defecțiunilor depistate în ambalaj și motivele apariției lor.*

În mod evident actul se semnează de către toți funcționarii, care au participat la recepționarea mărfii și se aprobă de către conducătorul cumpărătorului, cel târziu în ziua ce urmează după întocmirea actului.

Trebuie să subliniem că în mod obligatoriu la actul întocmit se anexează:

- **copiile documentelor de însoțire sau listei de confruntare a mărfii existente de facto cu datele indicate în documentele vânzătorului;**
- **etichetele pe ambalaj și alte documente plasate pe fiecare unitate de ambalaj;**
- **chitanțele locului de destinație privind controlul greutateii mărfii, dacă un astfel de control s-a efectuat;**
- **sigiliile de pe unitățile de ambalaj, în care s-a depistat lipsă de marfă;**
- **documentul de transport în original, precum și copia reclamației față de transportator, dacă o astfel de reclamație a fost înaintată;**
- **documentul care certifică împuternicirile reprezentantului, care urmează să participe la recepționare;**
- **actul de suspendare a recepționării mărfii;**
- **documentul care conține date despre lipsă la cântar, măsurare falsă, dacă cantitatea mărfii a fost stabilită prin cântărire sau măsurare;**
- **actul de luare a probelor și raportul privind rezultatele analizei (încercării) probelor luate;**
- **alte date, ce confirmă motivele apariției lipsei sau înrăutățirii calității mărfii.**

Din perspectiva aspectului fiscal prin art.98 al Codului fiscal este prevăzut că valoarea impozabilă a livrării impozabile a mărfurilor, serviciilor, după livrarea și achitarea lor, poate fi ajustată, cu condiția prezentării documentelor de confirmare, dacă livrarea impozabilă a fost, în totalitate sau parțial, restituită subiectului impozabil, care a efectuat livrarea. În acest sens se întocmește un proces verbal (act) de returnare a mărfurilor, în baza căruia furnizorul (subiectul impozabil cu TVA) eliberează în adresa cumpărătorului factura fiscală cu reflectarea în ea a denumirii tuturor mărfurilor returnate sau la care au fost modificate prețurile și sumele respective.

Urmează de reținut că la returnarea mărfii în factura fiscală, eliberată de către furnizorul mărfurilor, în locul diferenței de prețuri, se indică cu semnul “-” (minus) valoarea mărfii supuse returnării și se efectuează înscrierea respectivă în Registrul de evidență al livrărilor. Cumpărătorul, efectuând returnarea mărfii, la recepționarea de la furnizor a facturii fiscale date, efectuează în Registrul de evidență al procurărilor înregistrarea acestei sume cu semnul “-” (minus).

**Contabilitatea returnărilor** de mărfuri se ține în cazuri concrete prevăzute de contractele de livrare. Dacă decontările au avut loc și suma din vânzări a fost înregistrată în contul de decontare, atunci suma egală returnărilor trebuie întoarsă cumpărătorului. După cum s-a menționat anterior, motivul returnării poate fi:

- ➔ *abateri de la cantitate și calitate;*
- ➔ *rebut definitiv;*
- ➔ *alte motive prevăzute de contract (entitatea cumpărător returnează furnizorilor săi mărfurile, care nu au putut fi vândute din cauza cererii reduse pe piață a acestor produse sau al caracterului sezonier al acestora).*

Potrivit uzanțelor contabile naționale cumpărătorul evaluează mărfurile returnate la cost (valoarea de intrare), iar furnizorul - costul efectiv al mărfurilor vândute. Este de menționat că în cazul returnării mărfurilor cu neconformități calitative sau rebutate apare necesitatea reevaluării acestora și stabilirii valorii de valorificare posibilă. Actualmente lipsesc reglementări normative în acest sens, iar în literatura de specialitate autohtonă se întâlnesc diferite păreri referitoare la momentul reevaluării. Unii autori sunt de părerea că mărfurile trebuie reevaluate când sunt returnate, alții susțin că reevaluarea trebuie să se realizeze la sfârșitul perioadei de gestiune, când se întocmesc situațiile financiare.

Operațiile privind returnarea mărfurilor se reflectă în contabilitate după recunoașterea de către vânzător a pretențiilor cumpărătorului și întocmirea documentelor respective: proceselor - verbale (actelor) de returnare a mărfurilor; facturilor, precum și facturilor fiscale, care reflectă returnarea mărfurilor.

Într-o astfel de perspectivă, se organizează contabilitatea operațiilor privind returnarea mărfurilor la vânzător depinde de perioada în care s-au produs operațiile în cauză. Așadar, dacă:

**1) vânzarea și returnarea mărfurilor a avut loc în aceeași perioadă de gestiune, se stornează toate formulele contabile, care reflectă comercializarea mărfurilor returnate și se înregistrează cheltuielile aferente returnării mărfurilor (transportarea, încărcarea, descărcarea etc.).**

**2) vânzarea și returnarea mărfurilor a avut loc în perioade de gestiune diferite, operațiile aferente returnărilor sau reducerilor de prețuri se reflectă folosind funcția contului 822 „Returnarea și reducerea prețurilor la mărfurile vândute”.**

Totodată, în funcție de prevederile politicii de contabilitate a unității de comerț, pierderile din returnarea mărfurilor vândute pot fi trecute la cheltuieli comerciale (contul 712 „Cheltuieli comerciale”), înregistrate ca pierderi din rebuturi (contul 714 „Alte cheltuieli operaționale”) sau recuperate din contul provizioanelor, create anterior, pentru returnarea mărfurilor vândute (contul 538 „Provizioane aferente cheltuielilor și plăților preliminate”, 5383 „Provizioane pentru returnarea (reducerea prețurilor) bunurilor vândute”).

În conformitate cu Codul civil, soluționarea cazurilor privind returnările de mărfuri pot fi realizate prin:

- *restituirea valorii mărfurilor necalitative;*
- *înlocuire mărfurilor necalitative cu altele noi;*
- *remedierea viciilor (reparația) mărfurilor necalitative;*
- *reducerea prețurilor la mărfurile necalitative.*

În vederea realizării procesului de reflectare în contabilitatea furnizorului a operațiilor economice generate de procesul de returnare a mărfurilor vom folosi următorul exemplu.

**Exemplu privind returnarea mărfurilor de către cumpărător și restituirea valorii mărfurilor necalitative.** La 18.12.X entitatea comercială cu ridicata "Viitorul" S.A. a vândut entității S.R.L. "Optima", în baza facturii fiscale mărfuri în valoare de 420 000 lei, inclusiv taxa pe valoarea adăugată. Potrivit calculelor contabile, costul efectiv al mărfurilor vândute constituie 330 000 lei. Plata facturii a fost efectuată integral la data de 20.12.X.

Petimpul comercializării mărfurilor s-a constatat că o parte din marfă este necorespunzătoare calitativ. Conform condițiilor contractuale și cu acceptul furnizorului, care va emite o factură de retur, pe data de 05.01.X+1, cumpărătorul a returnat furnizorului mărfuri în sumă de 36 000 lei, preț de vânzare, inclusiv taxa pe valoarea adăugată. Transportarea mărfurilor returnate a fost efectuată de vânzător, cheltuielile aferente constituind 1 475 lei. Mărfurile returnate au fost preluate de vânzător. Până la momentul returnării mărfurilor unitatea de comerț a calculat provizioane în scopul acoperirii cheltuielilor preliminare în sumă 1 050 lei.

#### **Soluționarea exemplului în contabilitatea furnizorului „Viitorul” S.A.:**

1. La momentul facturării și vânzării mărfurilor cumpărătorului, potrivit facturii fiscale este atestată situația:

##### **a) valoarea mărfurilor vândute și taxa pe valoarea adăugată aferentă**

**Debit 221 "Creanțe pe termen scurt aferenta facturilor comerciale", subcontul 2211 „Facturi de primit din țară”** **350 000 lei**

**Credit 611 „Venituri din vânzări”, subcontul 6112 „Venituri din vânzarea mărfurilor”** **350 000 lei**

**Credit 534 „Datorii privind decontările cu bugetul”, subcontul 5342 „Datorii privind taxa pe valoarea adăugată”** **70 000 lei**

##### **b) costul vânzării**

**Debit 711 „Costul vânzărilor”, subcontul 7112 „Costul mărfurilor vândute”** **330 000 lei**

**Credit 217”Mărfuri”, subcontul 2172 „Mărfuri în depozit”** **330 000 lei**

##### **c) încasarea contravalorii mărfurilor și a taxei pe valoarea adăugată aferentă**

**Debit 242 „Conturi curente în valută națională”** **420 000 lei**

**Credit 221 „Creanțe pe termen scurt aferenta facturilor comerciale”** **420 000 lei**

2. La momentul returnării mărfurilor, în baza facturii cumpărătorului și a facturii fiscale de retur:

**a) valoarea a mărfurilor returnate, preț de livrare fără TVA**

<i>Debit 822 „Returnarea și reducerea prețurilor la mărfurile vândute”</i>	<i>30 000 lei</i>
<i>Credit 539 „Alte datorii pe termen scurt”</i>	<i>30 000 lei</i>

**b) taxa pe valoarea adăugată aferentă mărfurilor returnate (se stornează)**

<i>Debit 539 „Alte datorii pe termen scurt”</i>	<i>6 000 lei</i>
<i>Credit 534 „Datorii privind decontările cu bugetul”</i>	<i>6 000 lei</i>

**c) valoarea mărfurilor returnate**

<i>Debit 217 „Mărfuri”</i>	<i>30 000 lei</i>
<i>Credit 822 „Returnarea și reducerea prețurilor la mărfurile vândute”</i>	<i>30 000 lei</i>

**d) suma transferată clientului**

<i>Debit 539 „Alte datorii pe termen scurt”</i>	<i>36 000 lei</i>
<i>Credit 242 „Conturi curente în valută națională”</i>	<i>36 000 lei</i>

**e) cheltuielile generate de procesul de returnare**

<i>Debit 822 „Returnarea și reducerea prețurilor la mărfurile vândute”</i>	<i>1 475 lei</i>
<i>Credit 812 „Activități auxiliare”</i>	<i>1 475 lei</i>

**f) cheltuielile (pierderi) rezultate din returnare**

▪ <i>acoperite pe seama provizionului calculat în aceste scopuri</i>	
<i>Debit 538 „Provizioane aferente cheltuielilor și plăților preliminare”</i>	<i>1 050 lei</i>
<i>Credit 822 „Returnarea și reducerea prețurilor la mărfurile vândute”</i>	<i>1 050 lei</i>
▪ <i>trecute la cheltuieli, peste provizionul calculat (1475 - 1050) lei</i>	
<i>Debit 712 „Cheltuieli comerciale”</i>	<i>425 lei</i>
<i>Credit 822 „Returnarea și reducerea prețurilor la mărfurile vândute”</i>	<i>425 lei</i>

**Soluționarea exemplului în contabilitatea cumpărătorului S.R.L. „Optima”:**

1. La momentul primirii și înregistrării mărfurilor:

**a) valoarea mărfurilor și taxa pe valoarea adăugată aferentă**

<i>Debit 217 „Mărfuri”</i>	<i>350 000 lei</i>
<i>Debit 534 „Datorii privind decontările cu bugetul”</i>	<i>70 000 lei</i>
<i>Credit 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”</i>	<i>420 000 lei</i>

**b) plata contravalorii mărfurilor și a TVA aferentă**

<i>Debit 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”</i>	<i>420 000 lei</i>
<i>Credit 242 „Conturi curente în valută națională”</i>	<i>420 000 lei</i>

2. La momentul emiterii facturii de retur și primirii facturii fiscale de retur, s-au constatat următoarele:

**a) valoarea mărfurilor returnate furnizorului, fără TVA (se stornează)**

*Debit 217 „Mărfuri”* *30 000 lei*

*Credit 229 „Alte creanțe pe termen scurt”* *30 000 lei*

**b) taxa pe valoarea adăugată aferentă mărfurilor returnate (se stornează)**

*Debit 534 „Datorii privind decontările cu bugetul”* *6 000 lei*

*Credit 229 „Alte creanțe pe termen scurt”* *6 000 lei*

**c) încasarea mijloacelor bănești de la furnizor, aferente returnărilor**

*Debit 242 „Conturi curente în valută națională”* *36 000 lei*

*Credit 229 „Alte creanțe pe termen scurt”* *36 000 lei*

Actele și documentele ce țin de returnarea mărfii trebuie să se păstreze la furnizor și cumpărător în modul stabilit de legislația în vigoare, dar nu mai puțin de termenul prevăzut pentru păstrarea facturilor fiscale.

De reținut că opiniile profesionale privind modul de reflectare în contabilitate a operațiunilor economice, generate de procesul de returnare a mărfurilor sunt mult prea deferite din care motiv nu pot fi cuprinse în acest articol. Este important de selectat varianta cea mai potrivită și adecvată, care să reflecte corect procesul în cauză și să prezinte informații cât mai relevante.

Aceste probleme subliniază aspecte privind gradul în care este dorită normalizarea contabilă. Să luăm, spre exemplu, momentul și modul de evaluare a mărfurilor returnate sau procedura de documentare a operațiilor economice generate de procesul de returnare a mărfurilor.

### **Bibliografie:**

1. Codul civil al Republicii Moldova nr. 1107-XV din 06.06.02. – Ch.: „Cartea S.A.”, 2002. (F.E.-P. „Tipogr. Centrală”). – 892 p. (Monitorul Oficial Nr. 82 – 86 (967-971) din 22 iunie 2002.
2. Codul Fiscal al Republicii Moldova nr. 1163-XIII din 24 aprilie 1997.//Monitorul Oficial nr. din 24.04.1997, Contabilitate și audit nr.1, 2012., ediție specială.
3. Legea cu privire la protecția consumatorilor Nr. 105 din 13 martie 2003/, cu modificările și completările ulterioare, (Monitorul Oficial Nr.176-181 din 21.10.2011.
4. Regulamentul cu privire la recepționarea mărfurilor conform cantității și calității în Republica Moldova. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 1068 din 20.10.2000.//Monitorul Oficial nr.137 din 27.10.2000.

## UNELE ABORDĂRI PRIVIND APLICAREA TEHNICILOR DE ÎNREGISTRARE ÎN CONTABILITATEA ÎNTREPRINDERILOR COOPERAȚIEI DE CONSUM

*Ina Maleca, dr., conf. univ. (UCCM)*

*Formes techniques de la comptabilité sont déterminés par un certain nombre de caractéristiques. Le choix des techniques et des procédures comptables est nécessaire de revoir l'information comptable processus de formation, la préparation du documentaire, et de la gestion de ces entreprises. La forme rationnelle de cabinets d'expertise comptable a recommandé une coopération technique de la consommation, basé sur des unités de pratique avec un travail grande scène et soumis aux exigences actuelles de développement, est log-forme afin, à l'aide automatisée des systèmes d'information spécialisée.*

**Mots-clés:** *comptabilité, procédures comptables, information comptable, consommation*

O tehnică contabilă reprezintă sistemul de registre, formulare și documente contabile, corelate între ele, care servesc la înregistrarea cronologică și sistematică în contabilitate a faptelor economico-financiare efectuate pe parcursul exercițiului financiar.

Formele de tehnică contabilă sunt determinate de următoarele caracteristici: numărul, structura și aspectul exterior al registrelor contabile, consecutivitatea efectuării înregistrărilor în documentele primare și în registre, de asemenea, modalitatea efectuării înregistrărilor în ele, adică utilizarea unor sau altor mijloace tehnice. Deci, prin formă de tehnică contabilă se subînțelege interdependența diferitor registre de evidență cu o ordine determinată și metode de înregistrare în ele.

Tehnica înregistrărilor în contabilitate depinde, în mare parte, de sistemul contabil aplicat.

În funcție de sistemul contabil aplicat, întreprinderile pot fi clasificate în:

- întreprinderi care aplică sistemul contabil în partidă simplă;
- întreprinderi care aplică sistemul contabil simplificat în partidă dublă;
- întreprinderi care aplică sistemul contabil complet în partidă dublă.

Criteriile de aplicare a acestor sisteme contabile sunt stipulate în art. 15 din Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007.

În legătură cu problema abordată apare o întrebare firească: astăzi cărui sistem contabil să acordăm prioritate?



O mare parte a întreprinderilor cooperăției de consum pot fi atribuite la subiecții micului business, pentru care legislația Republicii Moldova prevede pentru ținerea contabilității aplicarea sistemului contabil în partidă simplă și a celui simplificat în partidă dublă. În cazul aplicării acestor variante de ținere a contabilității, în scopul gestionării eficiente și dezvoltării întreprinderilor cooperăției de consum, nu pot fi obținute informații cu privire la:

- împrumuturile acordate;
- economiile, împrumuturile și creditele primite;
- alcătuirea rapoartelor financiare consolidate conform Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) pentru întregul sistem al cooperăției de consum (cerință a investitorilor străini);
- activitatea integrală a entității pentru efectuarea analizei activității economico-financiare;
- organizarea contabilității conform principiilor metodice unice.

Dezavantajele menționate sunt excluse în cazul aplicării sistemului contabil complet în partidă dublă. Datorită particularităților specifice cooperăției de consum, aplicarea sistemului dat este binevenită, de asemenea, și în scopul asigurării veridicității și plenitudinii informațiilor contabile.

Actualmente, la aplicarea sistemului contabil complet în partidă dublă, cele mai răspândite forme de tehnică contabilă utilizate de întreprinderile cooperăției de consum sunt:

- jurnal-order;
- automatizată.

Particularitățile specifice formei jurnal-order se reduc la următoarele:

- utilizarea pentru înregistrarea faptelor economice a jurnalelor-order, completarea acestora se face în baza principiului de credit;
- combinarea într-o serie de jurnale-ordine a evidenței analitice cu cea sintetică;
- comasarea în jurnale-ordine a înregistrărilor sistematice cu cele cronologice;
- reflectarea în jurnale-ordine a faptelor economice prin prisma indicatorilor, prevăzuți pentru asigurarea controlului și completarea rapoartelor financiare;
- reducerea numărului de înregistrări datorită perfectării raționale a jurnalelor-ordine și a Cărții mari.

Utilizarea tehnicii jurnal-order de înregistrare în contabilitate permite reducerea simțitoare a muncii contabile. Aceasta se datorează comasării într-un registru a evidenței analitice cu cea sintetică, înregistrărilor sistematice și cronologice, anulării unui șir de registre, precum memorial-orderele, registrele de evidență analitică etc.

Tehnica de înregistrare în contabilitate descrisă anterior majorează importanța contabilității în controlul gestiunii entității, totodată, simplifică completarea rapoartelor financiare. La capitoul neajunsuri pot fi atribuite complexitatea construcției jurnalelor-ordine, care sunt orientate la completarea manuală a datelor.

Din cele menționate anterior se poate concluziona că, pentru a asigura ținerea contabilității și a prezenta informațiile necesare utilizatorilor, soluția pertinentă ar fi implementarea noilor tehnologii informaționale.

Forma de tehnică contabilă automatizată are o serie de avantaje în comparație cu cea anterioară, mai mult, ea permite efectuarea rapidă a înregistrărilor în contabilitate și sporirea corectitudinii și asigurării informaționale a evidenței; totodată, micșorează munca contabilă. Actualmente, există o mulțime de programe informaționale, care asigură prelucrarea automatizată a informațiilor contabile.

Scopul programelor informaționale specializate de ținere a contabilității în întreprinderile cooperăției de consum este acela de a asigura cu informații necesare a asociației, creșterea portofoliului de credite, de asemenea, organizarea unui management eficient al cooperativei.

O mare parte a întreprinderilor cooperăției de consum utilizează în prezent pentru ținerea contabilității programa „1C: Contabilitate”. Un avantaj al acesteia este că asigură un nivel avansat de funcționalitate și, în același timp, datorită unui grad înalt de adaptabilitate, poate fi cu ușurință și siguranță completată cu funcții impuse de caracteristicile individuale specifice întreprinderii.

Printre operațiile primordiale, specifice cooperăției de consum, se înscriu și acestea:

- evidența analitică individuală și pe total a împrumuturilor acordate;
- evidența analitică individuală și pe total a împrumuturilor primite;
- evidența bazei de date a istoriilor de credit a împrumutătorilor;
- ținerea registrului asociaților (informații individuale);
- analiza economico-financiară a cooperativei.

Astfel, managerii întreprinderii, utilizând aceeași bază de date, pot obține diverse informații: contabile și de alt caracter.

Din cele menționate anterior se poate conchide că cea mai rațională formă de tehnică contabilă, recomandată întreprinderilor cooperăției de consum, reieșind din practica unităților cu un stagiu mare de lucru și cerințele actuale înaintate de nivelul de dezvoltare al acestora, este forma jurnal-order, cu utilizarea sistemelor informaționale automatizate specializate.

Totodată, în procesul de alegere a unei tehnici contabile este necesară revizuirea proceselor și procedurilor de formare a informațiilor în contabilitate, perfectarea documentară, precum și gestionarea întreprinderilor respective. În plus, trebuie luate în considerație schimbările semnificative, care au loc ca urmare a reformei contabilității, în conformitate cu IFRS.

### **Bibliografie:**

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007 // Monitorul Oficial, nr. 90-93/399 din 29.06.2007.
2. Planul de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2014 aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.1507 din 31.12.2008 modificat prin Hotărârea Guvernului nr.717 din 10.08.2010, în vigoare 17.08.2010 // Monitorul Oficial, nr.10-11/31 din 23.01.2009.
3. «Совет по международному бухгалтерскому учету публикует МСФО для малого и среднего бизнеса», IASB publishes IFRS for SMEs, [http:// www.iasb.org/ News/Press+Releases/IASB+publishes+IFRS+for+SMEs. htm](http://www.iasb.org/News/Press+Releases/IASB+publishes+IFRS+for+SMEs.htm).

**Recenzenți:** T. Tuhari, dr.hab., prof. univ.  
I.Maxim, dr., conf. univ.

## PARTICULARITĂȚILE CONTABILITĂȚII OPERAȚIILOR DE IMPORT CU ACHITARE PRIN ACREDITIV DOCUMENTAR

*Viorica Fulga, dr., lector superior (UCCM)*

*Le règlement des engagements internationaux relatifs aux opérations du commerce extérieur impliqués de nombreux risques qui peuvent être réduits ou éliminés selon le mode de paiement utilisé. Respectivement, sont très importants pour la fois importateur et exportateur de choix le paiement q'ils veulent utiliser et leur détaillant dans le contrat de vente - achat international.*

*Banques commerciales proposent à leurs clients toutes sortes de règlements internationaux en vue de faciliter les transactions de conduite avec des partenaires étrangers: ordre de payement, incasso documentaire, lettre de crédit documentaire.*

*Lettre de crédit documentaire et la comptabilité des opérations d'importation est le sujet de la recherche.*

**Mots-clés:** *commerce extérieur, contrat de vente – achat, banque commerciale, ransaction*

În procesul decontărilor angajamentelor internaționale, aferente operațiilor de comerț exterior, intervin foarte multe riscuri, care pot fi reduse sau eliminate în funcție de metoda de plată utilizată. Respectiv, acestea sunt foarte importante atât pentru importator, cât și pentru exportator, alegerea modalității de plată, pe care o vor utiliza, precum și detalierea lor în contractul de vânzare – cumpărare internațională.

Actualmente, băncile comerciale (BC) din Republica Moldova acordă clienților - persoane juridice - toate tipurile de decontări internaționale în scopul facilitării derulării tranzacțiilor încheiate cu partenerii străini, și anume prin: Ordin de plată, Incasso documentar, Acreditiv documentar.

Subiectul cercetării va constitui acreditivul documentar și particularitățile contabilității operațiilor de import cu achitare respectivă. Acreditivul documentar este un instrument de plată frecvent utilizat în comerțul internațional, care a apărut la începutul secolului al XIX-lea și se regăsește în arhivele băncilor din Paris, Amsterdam, Londra fiind utilizat în comerțul cu țările din Extremul Orient. În accepțiunea modernă, acreditivul apare după primul război mondial și ia o amploare deosebită după al doilea război mondial, odată cu importurile masive din SUA pentru reconstrucția Europei. Prima reglementare internațională a acreditivului a avut loc în 1933 cu ocazia Conferinței de la Viena a Camerei de Comerț Internațional (CCI), care a adoptat documentul „Reguli și uzanțe uniforme privitoare la acreditivul documentar”. Cu ocazia revizuirii acestor reguli în 1962, aproape toate băncile mai importante din lume au aderat la aceste norme internaționale. Normele au

cunoscut o serie de revizuiți și completări, în forma actuală fiind cunoscute sub denumirea „Reguli și uzanțe uniforme cu privire la acreditivul documentar”, Publicația 600 a Camerei de Comerț Internațional de la Paris, care au intrat în vigoare la 1 ianuarie 2007. Actualmente, mai mult de 175 de țări utilizează în comerțul exterior modalitatea de plată prin acreditiv documentar. Ponderea comerțului exterior cu plată prin acreditiv constituie 11-15 % din volumul total, iar în valoare ocupă câteva trilioane USD în an.

Inițial se va analiza oferta băncilor la propunerea efectuării decontărilor internaționale cu plată prin acreditiv documentar în scopul identificării opțiunii clientului la selectarea modalității respective:

- ✓ *BC “COMERȚBANK” SA*, „... oferă posibilitatea utilizării acestei modalități de plată în cazul când nu vă cunoașteți partenerul de afacere și nu sînteți siguri de bonitatea lui. Utilizînd acreditivul documentar, exportatorul are o garanție fermă din partea unei bănci de a efectua plata, fiind condiționată de prezentarea de către exportator a unor documente în strictă conformitate cu condițiile indicate în acreditiv, care urmează să fie prezentate în anumiți termeni”;
- ✓ *Societatea pe Acțiuni Banca de Economii*, „oferă vânzătorului un angajament irevocabil de plată din partea băncii și, în același timp, îi oferă cumpărătorului siguranța că plata se va efectua doar în baza prezentării documentelor, ce atestă livrarea mărfurilor/executarea lucrărilor/prestarea serviciilor, în strictă conformitate cu termenii și condițiile acreditivului”;
- ✓ *BC „VICTORIABANK” SA* consideră că „acreditivul documentar este un instrument de plată de care comerțul internațional nu s-ar mai putea dispensa în zilele noastre. El permite punerea la dispoziție și apoi plata unei sume date atît timp cît sunt respectate condițiile stabilite în prealabil. El poate, de asemenea, servi finanțării exporturilor”;
- ✓ *BC „Moldindconbank” SA*, „Acreditivul reprezintă cea mai complexă și eficientă modalitate de protecție a plății în cadrul operațiunilor de export/import”;
- ✓ *BC „EuroCreditBank” SA*, „... propune servicii de plăți prin operațiuni documentare, care permit de a desfășura activitatea comercială în condiții civilizate evitînd riscurile. Acreditivul este cel mai sigur tip de achitare, care exclude riscurile multiple, generate de nelivrarea mărfurilor ori nereturnarea avansului”.

Din punct de vedere al importatorului, acreditivul documentar este o obligațiune irevocabilă de a efectua plata în favoarea partenerului respectînd anumiți termeni și condiții ce țin de prezentarea din partea acestuia a unor documente bine definite. Reprezentînd un angajament ferm al băncii de a achita vânzătorului o sumă anumită contra prezentării în termenii stabiliți a documentelor conforme condițiilor acreditivului, acreditivul documentar elimină pentru exportator riscul că cumpărătorul bunurilor va deveni insolubil sau nu va accepta să achite bunurile livrate. La avantajele aplicării formei respective de decontare în comerțul exterior se referă următoarele:

- acreditivul conferă siguranța tuturor părților implicate (cumpărător, vânzător, banca emitentă), deoarece plata se efectuează numai dacă se dovedește că furnizorul a respectat în totalitate condițiile prevăzute în acreditiv;
- adaptabilitate permanentă la diversele forme, potrivit cărora pot avea loc schimburile internaționale;

- asigură confidențialitate și promptitudine în derularea operațiunilor stipulate prin acreditiv;
- acreditivul irevocabil asigură acoperirea riscurilor comerciale;
- standardele impuse de Regulile și uzanțele uniforme cu privire la acreditivele documentare, Publicația 600 a Camerei de Comerț Internațional de la Paris, asigură procesarea uniformă a acreditivelor de către marea majoritate a băncilor din lume;
- utilizarea acreditivului, ca produs de finanțare pe termen scurt a comerțului exterior, permite gestiunea eficientă a mijloacelor circulante ale agentului economic;
- aplicarea acreditivului documentar facilitează obținerea creditelor comerciale, respectiv permite negocieri cu vânzătorul asupra termenelor de plată amânate (de exemplu, 60 de zile de la recepționarea de către bancă a setului de documente sau 90 de zile de la data emiterii documentului de transport) ș. a.

În continuare vom enunța caracteristicile acreditivului documentar:

- acreditivul documentar, prin natura sa, este o tranzacție separată de contractul de vânzare sau de alt contract, ce poate sta la baza lui;
- în toate etapele derulării acreditivului, toate părțile iau în considerare documentele și nu mărfurile, serviciile și/sau alte prestații, la care documentele se referă;
- acreditivele documentare sunt supuse Regulilor și Uzanțelor Uniforme privind acreditivul documentar, Publicația 600 a Camerei Internaționale de Comerț, Paris.

Referitor la ultima caracteristică vom menționa că, actualmente, în Republica Moldova decontările între agenți economici în valută națională prin acreditiv documentar sunt reglementate conform Regulamentului privind utilizarea acreditivului documentar irevocabil și acoperit pe teritoriul Republicii Moldova, aprobat de Consiliul de administrație al Băncii Naționale a Moldovei nr. 122 din 29 mai 2003. Acesta funcționează paralel cu actul normativ internațional enunțat anterior. Totodată, vom reține că deocamdată nicio bancă din Republica Moldova nu efectuează operațiuni cu utilizarea acreditivului documentar exprimat în moneda națională din cauza lipsei interesului clienților băncii față de acest instrument, iar Regulamentul nu prezintă utilitate nici pentru bănci și nici pentru clienții acestora. Iată de ce s-a propus spre consultare publică Proiectul Hotărârii Consiliului de Administrație al Băncii Naționale a Moldovei cu privire la abrogarea Regulamentului privind utilizarea acreditivului documentar irevocabil și acoperit pe teritoriul Republicii Moldova.

Decontarea internațională prin acreditiv documentar derulează conform metodologiei conceptuale pe care o prezentăm mai jos:

### **1. Realizarea operațiunii comerciale între cele două părți**

Cumpărătorul (importatorul) și vânzătorul (exportatorul) convin prin contract termenele operațiunii și stabilesc modalitate de plată a acreditivului documentar.

### **2. Cererea de deschidere a acreditivului documentar**

Importatorul (ordonatorul) solicită băncii sale să deschidă un acreditiv în favoarea exportatorului (beneficiar), detaliind toate condițiile conform prevederilor contractului.

### **3. Deschiderea acreditivului documentar**

Banca importatorului (banca emitentă) transmite textul acreditivului documentar la banca sa corespondentă din țara exportatorului (banca beneficiarului), cerându-i eventual să-l și confirme.

#### 4. Avizarea deschiderii acreditivului documentar

Banca corespondentă (avizatoare) avizează deschiderea acreditivului documentar vânzătorului (exportatorului), transmițându-i un exemplar al acestuia.

#### 5. Expedierea mărfii și prezentarea documentelor de livrare

Vânzătorul (exportatorul) expediază marfa și prezintă băncii avizatoare toate documentele de livrare precizate în acreditivul documentar, întocmite în strictă conformitate cu termenii și condițiile acestuia.

#### 6. Controlul documentelor

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

#### 7. Remiterea documentelor

Banca corespondentă trimite documentele băncii emitente.

#### 8. Efectuarea plății contra documente conforme (rambursarea băncii plătitoare) și eliberarea documentelor

Banca emitentă, după verificarea documentelor, efectuează plata (sau rambursează băncii plătitoare), apoi eliberează documentele clientului sau (importatorul) contra plată.

#### 9. Recepția mărfii

Intrând în posesia documentelor, cumpărătorul (importatorul) poate vămii și recepționa marfa.

Etapetele respective presupun cheltuieli diferențiate (Tabelul 1).

**Tabelul 1**

#### Cheltuielile aferente asimilării acreditivelor documentare de import

Denumirea cheltuielilor	Mărimea comisionului
<i>A) Deschiderea acreditivului de import Banca Comercială „COMERȚBANK» S. A.</i>	0,3 % din sumă, min. 30 EUR/ USD, max. 100 EUR/USD
<i>B.C. „BANCA SOCIALĂ» S. A.</i>	0,25 % din sumă, min 50 USD/ EUR, max. 500 USD/EUR
<i>Societatea pe Acțiuni Banca de Economii</i>	0,25 % din sumă, min 50 USD / 50 EUR, max. 500 USD / 500 EUR
<i>B.C. „Moldindconbank» S. A.</i>	0,25% din sumă, min. USD/EUR 50, max. USD/EUR 500
<i>B.C. „MOBIASBANCĂ - Groupe Societe Generale» S. A.</i>	0,25% din sumă, min. 50 EUR, max. 300 EUR
<i>B.C. „EXIMBANK - Gruppo Veneto Banca» S.A.</i>	Perfectarea cererii de deschidere a acreditivului 10 USD 0,15 % (min 50 USD, max. 100 USD) plus sursa de finanțare: disponibilități proprii sau linie de credit



<b>B) Modificarea acreditivului deschis</b> B.C. «COMERȚBANK» S. A.	30 EUR / USD
B.C. «BANCA SOCIALĂ» S. A.	30 USD/ EUR
Societatea pe Acțiuni Banca de Economii	0,25 % din sumă, min. 50 USD / 50 EUR, max. 500 USD / 500 EUR
Majorarea sumei Alte modificări B.C. „Moldindconbank» S. A.	0,25 % din sumă, min. USD/EUR 50, max. USD/EUR 500 USD/EUR50
B.C. „MOBIASBANCĂ - Groupe Societe Generale» S. A.	30 EUR
B.C. „EXIMBANK - Gruppo Veneto Banca» S.A.	40 USD
<b>C) Primirea și controlul documentelor</b> B.C. „COMERȚBANK» S. A.	0,2 % din sumă, min. 20 EUR / USD, max. 200 EUR / USD
B.C. „BANCA SOCIALĂ» S. A.	0,2 % din sumă, min 50 USD/EUR
Societatea pe Acțiuni Banca de Economii	0,2 % din sumă, min. 50 USD / 50 EUR, max. 500 USD /500 EUR
B.C. „Moldindconbank» S. A.	0,2 % din sumă, min. USD/EUR 50, max. USD/EUR 300
Verificarea documentelor în cazul acreditivului utilizabil la Mobiasbancă B.C. „MOBIASBANCĂ - Groupe Societe Generale» S. A.	0,20 % din sumă, Min. 50 EUR, max. 300 EUR
B.C. «EXIMBANK - Gruppo Veneto Banca» S.A.	0,2 % din sumă, min. 50 USD, max. 300 USD
<b>D) Efectuarea plății acreditivului</b> B.C. „COMERȚBANK» S. A.	
- în USD	0,25 % din sumă, min. 25 USD, max. 250 USD
- în EUR	0,3 % din sumă, min. 30 EUR, max. 250 EUR
Plata aferentă acreditivului (MT202) sau acordarea atribuțiilor de rambursare B.C. „BANCA SOCIALĂ» S. A.	10 USD/ EUR
Societatea pe Acțiuni Banca de Economii	0,1 % din sumă, min. 40 USD/ 40 EUR max. 200 USD /200 EUR
B.C. „Moldindconbank» S. A.	0,2 % din sumă, min. USD/EUR 30, max. USD/EUR 300
B.C. „MOBIASBANCĂ - Groupe Societe Generale» S. A.	0,25 % din sumă, min. 25 EUR, max. 300 EUR
B.C. „EXIMBANK - Gruppo Veneto Banca» S.A.	0,25 % din sumă, min. 25 USD, max. 150 USD



<b>E) Prezentarea documentelor cu discrepant</b> <i>B.C. „COMERȚBANK» S. A.</i>	30 EUR / USD
<i>B.C. „BANCA SOCIALĂ» S. A.</i>	30USD/EUR
Divergente în document Amendament la acreditiv <i>Societatea pe Acțiuni Banca de Economii</i>	30 USD / 30 EUR 50 USD / 50 EUR
<i>B.C. „Moldindconbank» S. A.</i>	USD/EUR300
<i>B.C. „MOBIASBANCĂ - Groupe Societe Generale» S. A.</i>	50 EUR
<i>B.C. „EXIMBANK - Gruppo Veneto Banca» S.A.</i>	50 USD/ set de documente
<b>F) Cererea de rambursare</b> <i>B.C. „COMERȚBANK» S. A.</i>	30 EUR / USD
<b>G) Confirmarea acreditivului</b> <i>B.C. „COMERȚBANK»</i>	Conform condițiilor băncii confirmatoare
Organizarea confirmării acreditivului de către banca străină Confirmarea acreditivului de către bancă străină <i>B.C. „MOBIASBANCĂ - Groupe Societe Generale» S. A.</i>	30 EUR Comision de facto a băncii străine
Anularea acreditivului de import la inițiativa aplicatului <i>B.C. „BANCA SOCIALĂ» S. A.</i>	50 USD/ EUR
Anularea înainte de termen <i>Societatea pe Acțiuni Banca de Economii</i>	50 USD / 50 EUR
<i>B.C. „Moldindconbank» S. A.</i>	USD/EUR50
Anularea / neutulizarea acreditivului <i>B.C. „MOBIASBANCĂ - Groupe Societe Generale» S. A.</i>	30 EUR
Plata pentru autorizarea plății aferente acreditivului fără prezentarea documentelor <i>B.C. „BANCA SOCIALĂ» S. A.</i>	30 USD/ EUR
Controlul asupra executării plății amânate (post-finanțare) <i>B.C. „BANCA SOCIALĂ» S. A.</i>	150 USD/ EUR
Comisionul băncilor străine <i>B.C. „BANCA SOCIALĂ» S. A.</i>	Efectiv
<i>Societatea pe Acțiuni Banca de Economii</i>	Conform acordului
Comision pentru angajamentul băncii <i>Societatea pe Acțiuni Banca de Economii</i>	Conform acordului
Amânarea plății <i>Societatea pe Acțiuni Banca de Economii</i>	0,25 % din sumă, min. 50 USD / 50 EUR, max. 500 USD / 500 EUR
Comision de examinare <i>B.C. „Moldindconbank» S. A.</i>	negociabil
Comision de garantare <i>B.C. „Moldindconbank» S. A.</i>	Negociabil
<i>B.C. „MOBIASBANCĂ - Groupe Societe Generale» S. A.</i>	Conform acordului

#### **Bibliografie:**

- 1) <http://www.bnm.md/>
- 2) <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
- 3) <http://www.comertbank.md/>
- 4) <http://www.socbank.md/>
- 5) <http://www.victoriabank.md/>
- 6) <http://www.moldindconbank.com/>

**Recenzenți:** T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.  
E. Fuior, dr., conf. univ

## ОРГАНИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ж. Метелкина, преподаватель (КТУМ)*

*The accounting account, according to the law of Republic Moldova 113-XVI from 27.04.2007 years “ About the accounting account ”, it is necessary to conduct all legal and to the physical bodies, engaged entrepreneurial business. Negligence and discrepancy at conducting the accounting account can bring not small damage. In the given abstract problems of the account of work and a wages, questions of the organization of a payment at the enterprise, systems and forms of a payment, the account of working hours on an example of modern software product « 1С:Зарплата and Management of the Personnel 8.0» have been considered.*

**Key words:** *entrepreneurial business, accounting account, modern software product, work and wages.*

Широкое внедрение в практику персональных компьютеров привело к возможности создания автоматизированных рабочих мест бухгалтеров. С их помощью значительно быстрее и надежнее выполняются расчетные и другие технические операции, автоматизировано получение бухгалтерских регистров оборотного (оборотного-сальдового) баланса.

С помощью компьютера в бухгалтерии значительно облегчается решение информационно-поисковых задач, упрощается работа по подготовке, составлению и распечатке первичных документов. Использование компьютеров привело к созданию и распространению различных бухгалтерских программ.

Бухгалтерский учёт – это наиболее формализованная задача в области управления предприятием. Из-за относительной простоты создания алгоритмов, которые описывают процессы бухгалтерского учёта и потребности предприятия в правильном и своевременном предоставлении отчётности в налоговые органы, первыми на рынок программных продуктов для персональных компьютеров вышли бухгалтерские программы.

Необходимо обратить внимание на то, что автоматизация бухгалтерского учёта первой попавшейся программой – это не выход из трудоёмкого ручного ведения учёта. Приобретать нужно не просто автоматизированную систему бухгалтерского учёта, а систему, которая позволит решать задачи, стоящие перед конкретным специалистом. Эти задачи зависят от масштаба предприятия, объёма выполняемых операций, специфики отрасли, характера деятельности и др.

В настоящее время уже трудно представить работу бухгалтера без использования компьютера и специализированной программы автоматизации бухгалтерского учёта. Компьютер взял на себя выполнение всех арифметических операций, облегчил работу с первичными документами, максимально приблизив их электронный вид к привычным бумажным носителям, и позволил организовать работу нескольких пользователей при решении одной задачи.

В настоящее время используются как комплексные программы по учету, так и программы по учету отдельных объектов, например, такие как «1С: Предприятия».

Целью данного реферата является рассмотрение автоматизации учета заработной платы с помощью индивидуально разработанного комплекса «1С: Предприятия» по автоматизации учета заработной платы.

В системе стимулирования труда ведущее место занимает заработная плата. Заработная плата рабочих и служащих предприятий и организаций представляет собой их долю в фонде индивидуального потребления национального дохода. Как основная форма необходимого продукта она распределяется в соответствии с количеством и качеством затраченного труда и его индивидуальными и коллективными результатами. Оплата труда в нашей стране играет двоякую функцию: с одной стороны, является главным источником доходов работников и повышения их жизненного уровня, с другой - основным рычагом материального стимулирования роста и повышения эффективности производства.

Заработная плата является основным источником дохода рабочих и служащих, с ее помощью осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется в качестве важнейшего экономического рычага управления экономикой.

В Республики Молдова законодательно устанавливается размер минимальной месячной оплаты труда работников всех видов предприятий.

Задачами бухгалтерского учета труда и заработной платы являются:

- произведение расчетов с персоналом предприятия по оплате труда в установленные сроки (начисление зарплаты и прочих выплат, сумм к удержанию и выдаче на руки);

- своевременное и правильное отнесение в себестоимость продукции (работ, услуг) суммы начисленной заработной платы и обязательных отчислений во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд Республики Молдова, Фонды обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования, Государственный фонд занятости населения Республики Молдова);

- сбор и группировка показателей по труду и заработной платы для оперативного руководства и составления необходимой отчетности, а также расчетов с государственными социальными внебюджетными фондами.

Предприятия вправе выбирать вид, систему оплаты труда, условия премирования, штатное расписание, повышать размеры тарифных ставок (окладов). Существует две формы оплаты труда - сдельная и повременная с их разновидностями (системами).

Заработная плата каждого работника, таким образом, складывается из совокупности оценок его трудового вклада и в очень малой степени зависит от конечных результатов

работы предприятия. Фонд заработной платы предприятия при этом является величиной, производной от индивидуальных заработных плат.

Бестарифный (распределительный) вариант характеризуется следующими признаками: тесная связь уровня оплаты труда работника с фондом заработной платы, начисляемой по коллективным результатам работы, присвоение каждому работнику постоянных коэффициентов, комплексно характеризующих его квалификационный уровень и определяющих его трудовой вклад в общие результаты труда, присвоение каждому работнику коэффициента трудового участия в текущих результатах деятельности, дополняющего оценку его квалификационного уровня.

Распределение начисленной зарплаты, премий – это правильное отнесение их сумм в дебет производственных счетов, то есть, включение в себестоимость продукции, работ и услуг или использование прочих источников (резерв на отпуска, фонд потребления и т.д.).

Рассмотрим на примере данной программы, как ведётся порядок заполнения документов, связанных с учётом труда и заработной платы. **Документ «Начальные обороты»** предназначен для ввода начальных оборотов по заработной плате сотрудников. **Документ «Льготы»** предназначен для начисления льгот по подоходному налогу. Важно запомнить, что данный документ первым из всех документов должен быть сформирован и проведён первого числа каждого месяца. Так как информация при формировании этого документа попадает из справочника «Сотрудники», то при обнаружении ошибки по начислению льгот корректировку можно осуществить только через этот справочник. **Документ «Начисление зарплаты»** предназначен для ввода сумм по видам начислений и удержаний в разрезе сотрудников. При заполнении этого документа вначале нужно заполнить всю необходимую корреспонденцию счетов. Для этого в ячейке «Счёт затрат зарплаты» вносится счёт затрат, на котором собираются расходы по начислению заработной платы определённой категории сотрудников. Например, если это рабочие основного производства, то выбирается счёт 811.2 «Прямые затраты на оплату труда», если это работники административно-управленческого аппарата, то выбирается счёт 713.3 «Расходы по содержанию административного и хозяйственного персонала». Далее проставляется аналитика этого счёта, для чего программой будет предложен справочник «Затраты», в котором нужно будет выбрать соответствующую строку затрат.

Следующим этапом является заполнение ячейки «Счёт затрат Социального Фонда». Заполняется аналогично, как и предыдущая ячейка.

В ячейке «Счёт больничного листа» отражается счёт 533.1 «Обязательства Социальному Фонду», так как больничный лист оплачивается за счёт фонда социального страхования.

Следующий этап заполнения документа – это табличная часть, в которую вносится сотрудник из справочника «Сотрудники», по которому будет начисляться заработная плата. Данный документ позволяет начислять сотрудникам не только заработную плату, но и другие виды начислений: премию, больничный лист, материальную помощь, отпускные и др.

Документ автоматически начисляет взнос в социальный фонд в размере, установленном законодательством от суммы начисленного дохода, за исключением сумм на которые взнос в социальный фонд не начисляется.

Документ «Выдача зарплаты» предназначен для автоматического расчёта сумм подоходного налога, пенсионного фонда, профсоюзного фонда с последующим их удержанием из заработной платы.

При формировании нового документа программой автоматически проставляются корреспондирующие счета, Поэтому остаётся лишь правильно выбрать аналитику этих счетов.

Для счетов 534.7 «Обязательства по подоходному налогу с физических лиц» и 533.1 «Обязательства соц. фонду» программой открывается справочник «Налоги», для счетов 241.1 «Касса в национальной валюте» - справочник «Денежные средства», а для 539.3 «Краткосрочные обязательства другим кредиторам» - справочник «Контрагенты».

Для автоматического заполнения нужно нажать на кнопку «Заполнить» и программой заполняются, и рассчитаются все необходимые суммы по всем сотрудникам на основании ранее введённых документов по начислению заработной платы.

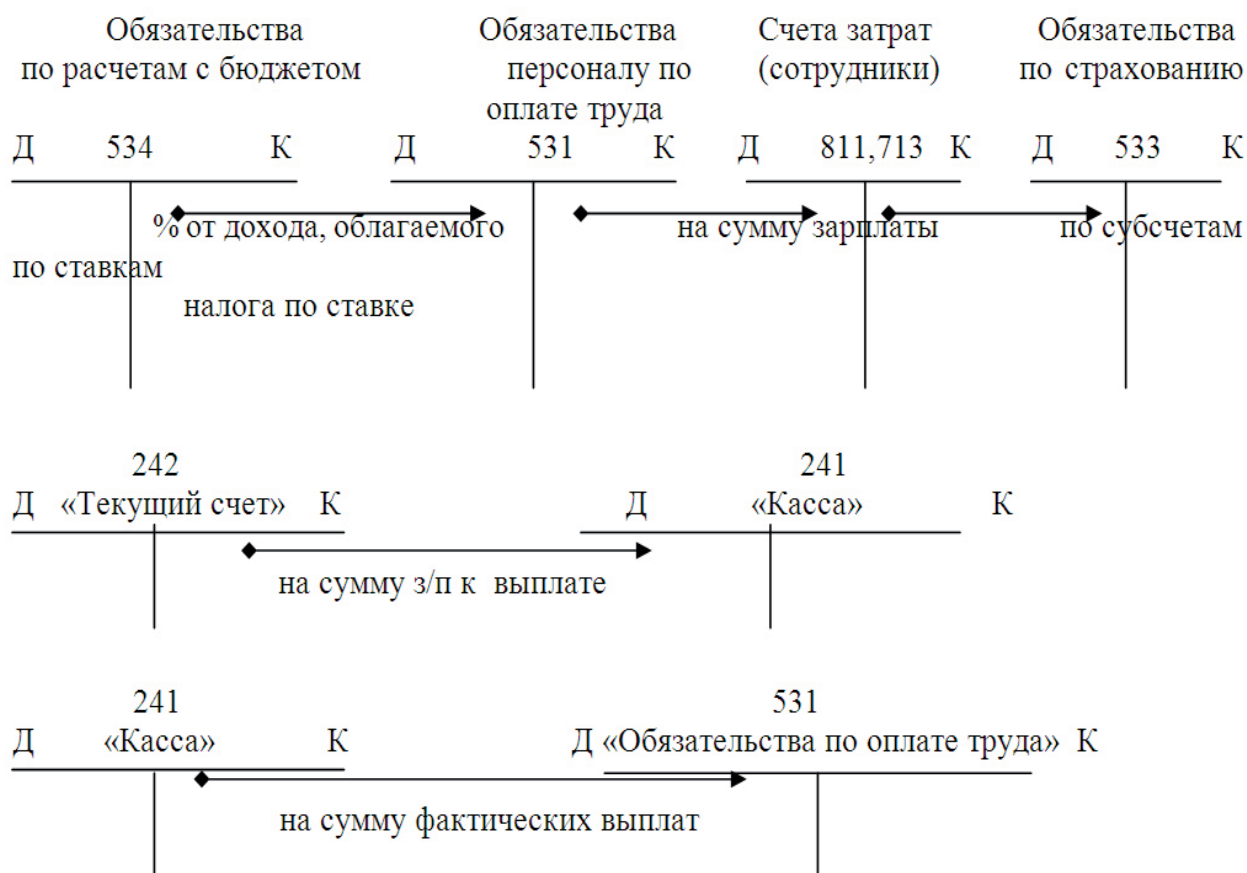


Схема 1. Учет заработной платы

Занять лидирующее положение на рынке, повысить эффективность работы персонала, создать оптимальную структуру управления - вот первоочередные задачи руководителя предприятия.

В настоящее время существует широкий выбор различных систем автоматизации бухгалтерского учета. Не следует делить их на плохие и хорошие, сильные или слабые. Все они хороши и их возможности находят практическое применение на предприятиях различного размера, профиля и рода деятельности. При автоматизации следует выбрать необходимую систему автоматизации бухгалтерского учета, исходя из задач и имеющихся ресурсов.

При автоматизации бухучета важно не просто перевести всю бумажную работу на компьютер. Важно, чтобы это увеличило эффективность работы бухгалтерии и улучшило контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, что в свою очередь увеличит эффективность управления предприятием, и, как следствие, эффективность его работы.

Во избежание ошибок и получения недостоверной информации необходимо убедиться, что на всех участках счёта, включённых в автоматизированную систему, используются единые справочники и классификаторы.

В заключении хотелось бы немного упомянуть, как внедрение автоматизации бухгалтерского учета может повлиять на ведение «двойной» бухгалтерии, то есть, может ли компьютеризация учета сделать невозможным такие негативные явления. Этот вопрос, судя по всему, может стать очень актуальным.

В данном реферате были рассмотрены задачи учета труда и заработной платы, вопросы организации оплаты труда на предприятии, системы и формы оплаты труда, учет рабочего времени на примере современного программного продукта «1С:Зарплата и Управление Персоналом 8.0»

#### **Литература:**

1. Закон о бухгалтерском учете № 113-XVI от 27.04.2007. Monitorul Oficial al Republicii Moldova № 90-93 от 29.06.2007.
2. Ivanov, Cezar Florin. Valificarea informațiilor contabilității în activitatea managerială a unităților de turism. Iași: Tehnopress, 2007.
3. Арсентьева А. Е. 1С: Предприятие в вопросах и ответах. Омега-Л, 2008.

*Recenzenți: T. Tuhari, dr.hab., prof. univ.*

*E. Fuior, dr., conf. univ.*



## ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАЦИЙ ПО ЗАГОТОВКЕ ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ НА ЭЛЕВАТОРАХ

*В. Иконников, доктор экономики*

*Quantitative and qualitative account of grain and its processing is carried out in order to: control over the preservation and rational use of grain and its products and determining the change in weight and quality of grain and its processing for storage, processing, and the production of grain processing products.*

*Key words: qualitative account, processing for storage, account of grain, production of grain.*

Специфика отрасли предприятий заготовительной деятельности в первую очередь требует автоматизации складского и производственного учета (на весовых, складах и в бухгалтерии), учета качества сырья и продукции, количественно-качественного учета продукции и сырья (пересчет физического веса в зачетный).

Сырьё (зерно) – семена хлебных злаков, зернобобовых и масличных культур, используемые для продовольственных, фуражных и технических целей.

Физический вес зерна – это количество зерна, которое определено путём взвешивания.

Зачётный вес зерна – это количество зерна, которое элеватор обязуется вернуть владельцу после чистки, сушки и хранения. Определяется по формуле Дюваля на основании физического веса зерна, а также его фактической влажности и сорности при приёмке зерна на элеваторе.

Нормативной базой для организации учета давальческого сырья на элеваторах является:

- 1) Налоговый Кодекс РФ №1163-ХІІІ от 24.04.1997 г.
- 2) Закон о бухгалтерском учете №113-ХVІ от 27.04.2007 г.
- 3) Закон о складировании зерна и режиме складских свидетельств на зерно №33-ХVІ от 24.02.2006
- 4) Постановление Правительства № 1285 от 7 ноября 2006 г. «О выполнении Закона о складировании зерна и режиме складских свидетельств на зерно № 33-ХVІ от 24 февраля 2006 г.»

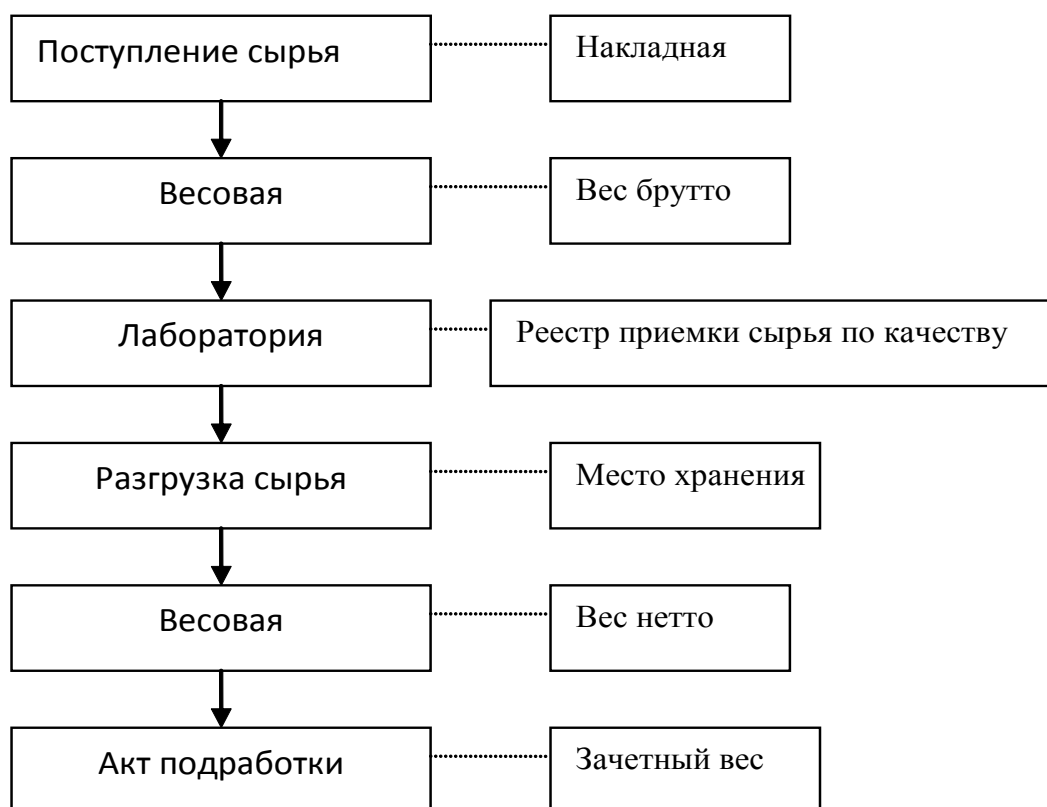


- 5) НСБУ 2 «Товарно-материальные запасы» и НСБУ 3 «Состав затрат и расходов предприятия», утвержденные приказом Министерства финансов РМ №174 от 25.12.1997.
- 6) Положение о порядке проведения инвентаризации, утвержденное приказом Министерства финансов РМ № 27 от 28.04.2004
- 7) Нормы естественной убыли продовольственных и непродовольственных товаров в предприятиях торговли для всех форм собственности в Республике Молдова и инструкции по их применению, утвержденные постановлением Департамента торговли РМ №22 от 03.09.1996 г.
- 8) Инструкция № 01-97 «О порядке расчетов с сельскохозяйственными экономическими агентами, другими агентами и физическими лицами за продаваемое зерно, бобовые и масличные культуры», утвержденная приказом №51 от 24.04.1997 г. Министерства сельского хозяйства и продовольствия РМ.
- 9) Инструкция «О порядке учета операций по заготовке и расчета технологических потерь» (внутренний документ предприятия).

#### Порядок приемки зерна

На элеваторах зерно принимается на хранение при соответствии действующим стандартам показателей влажности, наличия примесей, поражения вредителями и т.д. Приемка зерна хранителем зерна осуществляется с составлением документов первичного учета в следующем порядке (схема ):

Схема поступления зерна на элеватор



1. Поступление зерна сопровождается документом строгой отчетности - накладной, либо если партия зерна поставлена лицом, не осуществляющим предпринимательскую деятельность, то по форме FR-9 - Приемной квитанцией на закупку зерновых и масличных культур и семян трав.
2. Взвешивание транспортного средства, загруженного зерном, для определения массы брутто.
3. Забор анализа лаборантом элеватора с транспортного средства и перевозимого им зерна в целях проверки состояния зерна.
4. Снятие проб и оценка качества зерна в лаборатории хранителя зерна в соответствии с требованиями действующих нормативных документов.
5. Транспортировка зерна на склад и его разгрузка.
6. Взвешивание транспортного средства без зерна для определения массы нетто.
7. Составление приходного реестра зерна по каждому контрагенту и по каждому типу принятого зерна (форма ЗХС-3).
8. Составление акта подработки зерна (форма №34).

В бухгалтерском учете операции по заготовке давальческого сырья отражаются на следующих забалансовых счетах:

Счет 921 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение», если зерно принимается только для хранения, без последующей переработки.

Счет 922 «Материалы, принятые в переработку», если зерно принимается для переработки в готовую продукцию.

Давальческое сырье учитывается в ценах, предусмотренных в накладных, а при их отсутствии - по учетным ценам. Аналитический учет ведется по контрагентам, видам культур и местам хранения. Количественный учет должен вестись в физической массе в килограммах.

Пример.

На эlevator завезли на хранение от фирмы А по накладной 21 000 кг зерна (вес нетто) на сумму 42 000 лей. При составлении приходного реестра зерна по дебету счета 921 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» составляется запись:

Дебет счета 921 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» от фирмы А 21000 кг зерна на сумму 42000 лей

Согласно акта подработки зачетный вес составляет 20920 кг. На 80 кг потерь составляется запись:

Кредит счета 921 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» от фирмы А 80 кг зерна на сумму 160 лей

Зачетная масса складированного зерна высчитывается сотрудником бухгалтерии элеватора исходя из физической массы нетто складированного зерна, отклонений фактических качественных показателей зерна от нормативных показателей и от нормы убыли.

Если необходимо произвести очистку и сушку зерна, составляют документ по форме 34, который состоит из двух частей – распоряжения и акта. В первой части указывают наименование и массу подлежащего обработке зерна, а также цели, способы, ожидаемые результаты и сроки окончания работы.

Фактически затраты элеватора учитываются в зависимости от вида затрат:

Прямые затраты (хранение, сушка, подработка зерна) – на счете 811 «Основная деятельность» либо на счете 812 «Вспомогательные производства». Косвенные затраты – на счете 813 «Косвенные производственные затраты». В конце отчетного месяца затраты списываются на счет 711 субсчет 3 «Себестоимость оказанных услуг».

Доход от оказанных услуг по хранению, сушке, подработке зерна отражают бухгалтерской записью:

Дебет счета 221 «Краткосрочная дебиторская задолженность по торговым счетам»

Кредит счета 611 субсчет 3 «Доходы от оказания услуг»

Особенностью учета операций по заготовке на элеваторах является также тот факт, что окончательные результаты инвентаризации количества зерна по местам хранения возможно определить только после полного израсходования (отпуска) партий зерна на основании акта зачистки (форма № ЗПП-30). При этом на величину отклонений по результатам инвентаризации влияют потери от естественной убыли и технологические потери.

Потери от естественной убыли определяются на основании Норм естественной убыли продовольственных и непродовольственных товаров в предприятиях торговли для всех форм собственности в Республике Молдова и инструкции по их применению, утвержденные постановлением Департамента торговли РМ №22 от 03.09.1996 г. Установленные нормы являются предельными и применяются только в тех случаях, когда после проведения акта зачистки выявляется недостача зерна. Нормы потерь от естественной убыли утверждаются ежегодно руководителем предприятия.

Технологические потери образуются в случае, если меняется качественный состав зерна (влажность, количество сорной примеси и т. д.). Они возникают из-за особенностей какого-то технологического (производственного) процесса, приводящего к изменению качественных характеристик сырья, материалов, продукции. Списание технологических потерь производится на основании внутренних документов элеватора, например инструкции «О порядке учета операций по заготовке и расчета технологических потерь». Для предприятия-контрагента технологические потери включаются в состав материальных затрат.

### **Литература:**

1. Шишкоедова Н. Н. «Особенности учета зерна на элеваторах» Журнал «Учет в сельском хозяйстве» № 7, июль 2010 г.
2. Инструкция о ведении учета и оформлении операций с зерном и продуктами его переработки на хлебоприемных и зерноперерабатывающих предприятиях, Приказ Минагрополитики Украины № 661 от 13.10.2008.

## ANALIZA CADRULUI LEGISLATIV PRIVIND ASOCIAȚIILE OBȘTEȘTI ȘI ORGANIZAREA CONTABILITĂȚII ACESTORA

*Djulieta Prodan, lector superior (UCCM)*

*Representing a mediator between the private and public sector, third sector includes nonprofit organizations. On the one hand they are very extensive, but another one their empirical and theoretical knowledge is low. Systematic study of the commercial sector was initiated only in the last two decades and especially during the recent severe lack of information, data, and even distorted information.*

**Key words:** *private and public sector, nonprofit organizations, theoretical knowledge, commercial sector.*

Recent, în afară de cele două sectoare ale vieții sociale: sectorul public și sectorul privat, se identifică semnele clare ale unei veritabile revoluții globale a asociativității, care a generat apariția și dezvoltarea rapidă celui de-al treilea sector - sectorul nonprofit.

Reprezentând un mediator între sectorul privat și cel public, acesta include organizațiile necomerciale. Pe cât sunt de extinse, pe atât de limitată este cunoașterea lor empirică și teoretică. Studiul sistematic al sectorului necomercial a fost inițiat abia în ultimele două decenii și, mai ales în perioada recentă din lipsa acută de informații, de date și chiar de informații distorsionate.

Sectorul nonprofit, adică „cel de-al treilea sector” a apărut în viața socială cu patru secole în urmă sub diverse forme, ce țin de activitatea bisericii, organizațiilor de caritate, asociațiilor de ajutor reciproc, școlilor private etc.

Ceea ce este într-adevăr nou se referă la afirmarea din ce în ce mai accentuată și chiar la impunerea acestui sector nu numai ca o entitate distinctă a vieții organizaționale, ci și ca o alternativă de schimbare și perfecționare a vieții sociale.

Crearea și existența organizațiilor necomerciale derivă din realizarea dreptului de asociere, prevăzut în articolul 21 din Declarația Universală a Drepturilor omului, în articolul 22 din Pactul Internațional cu privire la Drepturile Civile și Politice din 16 decembrie 1966, precum și din Constituția Republicii Moldova, prin care se garantează libertatea opiniei și exprimării (articolul 32), libertatea întrunirilor (articolul 40), organizațiilor social-politice, (art. 41).

Constituția RM însă nu prevede dreptul la asociere a cetățenilor în asociații diferite de cele care urmăresc scopuri politice, ceea ce contravine tratatelor și pactelor internaționale la care RM a aderat. Dreptul la asociere este garantat în RM prin alte acte normative.

Articolul 180 din Codul Civil prevede că organizația necomercială este persoana juridică al cărui scop este altul decât obținerea unui venit. [1, art180 (1)]

Organizațiile necomerciale sunt:

- Asociația;
- Fundația;
- Instituția [1, art. 180\* (2)].

Asociația este organizația necomercială, constituită benevol de persoane fizice și juridice, asociate în modul prevăzut de lege, prin comunitate de interese, care nu contravin ordinii publice și bunelor moravuri, pentru acoperirea unor necesități necomerciale [1, art. 81 (din 1)].

Această entitate poate avea forma de asociație obștească, asociație religioasă, partid, sindicat, uniune de persoane juridice, patronat sau altă organizație social-politică [1, art. 81 (din 2)].

În asociație calitatea de membru se consemnează, spre deosebire de fundații [1, art. 81 (din 3)].

Un loc aparte în cadrul organizațiilor necomerciale îl ocupă asociațiile obștești. Conform definiției furnizate de textul de reglementare, asociația obștească este o formațiune benevolă, de sine stătătoare, autogestionară, constituită prin libera manifestare a voinței cetățenilor asociați pe baza comunității de interese profesionale și/sau de altă natură, în vederea realizării în comun a drepturilor civile, economice, sociale și culturale, care nu au drept scop obținerea profitului [2, part. 1 (1)].

Principiile de constituire, înregistrare, desfășurare și încetare a activității asociațiilor obștești se reglementează în RM prin Legea cu privire la asociațiile obștești Nr 837 – XIII din 17 mai 1996 [2]. Această lege a fost și primul act normativ, care a reglementat organizațiile necomerciale în țara noastră.

Asociațiile obștești din punct de vedere legal includ:

- mișcările obștești;
- organizațiile pacifiste și de apărare a drepturilor omului;
- organizațiile de femei;
- organizațiile de veterani;
- organizațiile de invalizi;
- organizațiile de tineret și de copii;
- societățile științifice;
- societățile tehnice;
- societățile ecologiste;
- societățile cultural-educative;
- societățile sportive;
- uniunile de creație;
- comunitățile național-culturale;
- instituțiile obștești.

Nu reprezintă asociații obștești: partidele sau alte organizații social-politice, sindicatele, asociațiile de patroni, fundațiile, organizațiile religioase, organizațiile create de autoritățile publice,

organizațiile cooperative și alte organizații, ce au scopuri comerciale sau contribuie la obținerea profitului de către alte întreprinderi și organizații [2, art. 1(3)].

Reglementările legale prevăd divizarea asociațiilor obștești în corespundere cu următoarele criterii:

I. Scopurile constituirii și activității:

- Asociații ce urmăresc beneficiul public sunt asociațiile al căror obiect de activitate este în exclusivitate apărarea drepturilor omului, învățământul, dobândirea și propagarea cunoștințelor, ocrotirea sănătății, asistența socială, cultura, arta, sportul de amatori, lichidarea efectelor calamităților naturale, protecția mediului înconjurător și alte domenii cu caracter social-etic [2, art. (3)].
- Asociații ce urmăresc beneficiul cultural se constituie în vederea satisfacerii intereselor particulare și corporative ale membrilor săi [2, art. 2 (4)].

II. Formele organizatorico-juridice ale asociațiilor obștești:

- mișcarea obștească;
- organizația obștească;
- instituția obștească.

Mișcarea obștească este o asociație obștească, constituită din participanți, neavând calitate de membru consemnată, care tinde spre realizarea unor scopuri civile, economice, sociale, culturale importante și a altor scopuri social-utile, susținute de către participanți la mișcarea obștească [2, art. 6 (1)].

Organizația obștească este o asociație obștească, constituită pe baza consemnării calității de membru, pentru desfășurarea în comun a activității în vederea realizării scopurilor statutare ale cetățenilor asociați și apărării intereselor lor comune.

Instituția obștească este o asociație de cetățeni, neavând calitatea de membru, consemnată, ce își propune drept scop prestarea unui anumit gen de servicii, care corespund intereselor participanților asociației și scopurilor statutare ale acestei asociații.

Comparându-le formele organizatorico-juridice ale asociațiilor obștești se pot observa câteva lucruri importante, și anume:

***Compararea formelor organizatorico-juridice ale asociațiilor obștești***

Criteriul de comparare	Mișcare obștească	Organizația obștească	Instituția obștească
1. Baza asocierii și scopul activității	realizarea unor scopuri civile, economice, sociale, culturale importante și a altor scopuri social-utile, susținute de către participanți	desfășurarea în comun a activității în vederea realizării scopurilor statutare ale cetățenilor asociați și apărării intereselor lor comune	prestarea unui anumit gen de servicii, care corespund intereselor participanților asociației și scopurilor statutare ale acestei asociații
2. Consemnarea calității de membru	Participanți neconsemnați în calitate de membru	Consemnarea calității de membru	Participanți neconsemnați în calitate de membru

3. Organul de gestiune	Organul suprem de conducere - congresul (conferința) sau adunarea generală a participanților. Organul de conducere permanent - un organ colegial eligibil, subordonat congresului sau adunării generale	Organul suprem de conducere - congresul (conferința) sau adunarea generală a participanților. Organul de conducere permanent - un organ colegial eligibil, subordonat congresului sau adunării generale	Conducerea instituției obștești este exercitată de către persoanele numite de fondatori. Se poate constitui un organ colegial de către fondator, care poate determina conținutul activității instituției obștești și poate avea drept de vot consultativ
4. Drepturile și obligațiile fondatorilor	Drepturile și obligațiile fondatorilor se stabilesc în statutul mișcării obștești	Fondatorii devin pe deplin drept membri ai acestora, titulari ai drepturilor și obligațiilor respective	Drepturile și obligațiile fondatorilor se stabilesc în statutul instituției obștești

### III. Sfera de extindere a activității asociațiilor obștești:

1. asociațiile obștești republicane, a căror activitate se extinde asupra întregului teritoriu al RM sau asupra majorității raioanelor, orașelor și municipiilor ei, sau care au fondatori ori structuri organizatorice în aceste unități administrativ-teritoriale;
2. asociațiile obștești locale a căror activitate se extinde asupra teritoriului unei sau mai multor unități administrativ-teritoriale;
3. asociațiile obștești internaționale, a căror activitate se extinde asupra teritoriului unui sau mai multor raioane, orașe și municipii ale RM sau asupra întregului ei teritoriu, precum și asupra teritoriului unui sau mai multor state străine și care au sau intenționează să aibă, conform statutului, structuri organizatorice peste hotare.

### **Bibliografie:**

1. Codul Civil al Republicii Moldova, aprobat prin Legea Nr.1107/2002, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 82-86 din 22.06.2002.
2. Legea Nr. 837/1996 din 17.05.1996 cu privire la asociațiile obștești, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 6/54 din 23.01.1997.
3. Indicații metodice privind particularitățile contabilității în organizațiile necomerciale Nr. 158 din 06.12.2010, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 254-256 din 24.12.2010.

**Recenzenți:** T. Tuhari, dr. hab., prof. univ.  
I. Maleca, dr., conf. univ.



## SECȚIUNEA VII

### OPORTUNITĂȚI DE DEZVOLTARE A COMERȚULUI

#### COMERȚUL COOPERATIST LA ETAPA ACTUALĂ: AMENINȚĂRI ȘI OPORTUNITĂȚI DE DEZVOLTARE

*Feodosie Pitușcan, dr., conf.univ. (UCCM)*

*Competition is an instrument of market relations, which is reflected especially in the domain of trade. Although the volume of sales in the country is growing, the trade in the Consumer Co-operative system is in deadlock. To meet the market's requirements and in order to develop, there is a need to perform some actions of partners' and customers' loyalty. And to maintain the market position, the co-operative stores should move towards a new concept, the store- an entertainment center.*

**Keywords:** *Trade, consumer cooperatives, cooperative system, cooperative enterprises, sales and leisure center*

Comerțul a fost și rămâne activitatea de bază a cooperației de consum din Republica Moldova. Până la trecerea la economia de piață ponderea vânzărilor în sistemul cooperatist atingea nivelul de peste 40 % în ansamblu pe țară și peste 90 % în sectorul rural.

Situația s-a schimbat simțitor pe parcursul anilor ce s-au scurs. Datele statistice denotă faptul că ponderea vânzărilor în sistemul cooperatist este în descreștere continuă. Doar în ultimii 5 ani ponderea vânzărilor în sistemul cooperatist s-a redus aproape de 2 ori (Tab.1). Dacă în ansamblu în perioada anilor 2006-2010 volumul vânzărilor a crescut cu 184,2%, atunci în aceeași perioadă în cooperația de consum vânzările au crescut cu numai 110,9%, iar ponderea în vânzările cu amănuntul a scăzut de la 4,55% până la 2,74%.

Tabelul 1.

Dinamica vânzării mărfurilor pe căi de comercializare<sup>1</sup>

mln. lei

Indicatori	2006	2007	2008	2009	2010	2010/2006
Căi de comercializare, total	23356,6	28220,1	34684,4	32143,0	38765,8	x
În % față de anul precedent	<b>100</b>	<b>120,8</b>	<b>122,9</b>	<b>92,7</b>	<b>120,6</b>	<b>166,0</b>
Volumul de vânzări cu amănuntul, în unități comerciale	13620,7	16866,6	21387,2	19960,6	25096,5	x
În % față de anul precedent	<b>100</b>	<b>123,8</b>	<b>126,8</b>	<b>93,3</b>	<b>125,7</b>	<b>184,2</b>
Volumul vânzării în piețe	9735,9	11353,5	13297,2	12182,4	13669,3	x
În % față de anul precedent	<b>100</b>	<b>116,6</b>	<b>117,1</b>	<b>91,6</b>	<b>112,1</b>	<b>140,4</b>
Inclusiv în cooperăția de consum <sup>1</sup>	620,2	710,8	814,0	655,6	687,6	110,9
În % față de anul precedent	100	114,6	114,5	80,5	104,9	110,9
Pondere c/consum în vânzări cu amănuntul în comerțul organizat	4,55	4,21	3,81	3,38	2,74	-1,81

În anul 2011 volumul vânzărilor cu amănuntul în cooperăția de consum<sup>2</sup> a constituit 725,5 mln. lei, ceea ce demonstrează că este în creștere față de anul precedent cu 105,6%, cu toate acestea, el este sub nivelul creșterii vânzărilor în medie pe țară. Cele mai multe cooperative și întreprinderi în anul 2011 au atins volumul vânzărilor anului 2010.

În sistemul cooperatist pe parcursul ultimilor 20 de ani numărul unităților de comerț cu amănuntul s-a micșorat mai mult de 3 ori. Dacă la începutul anilor 90, conform datelor statistice, în sistemul cooperăției activau peste 6200 de magazine și mai mult de 1500 de unități comerciale mobile, astăzi abia mai funcționează aproape 2000 de magazine și alte unități de comerț cu amănuntul. În perioada anilor 2007-2011, numărul unităților de comerț în țară a crescut cu 33,5%, iar în cooperăție s-a redus cu 4,8 % (tab.2).

<sup>1</sup> Anuarul statistic al R.M. : <http://statbank.statistica.md/pxweb/Database/RO/22%20COM/COM01/serii%20anuale/serii%20anuale.asp>

<sup>2</sup> Consiliul de administrație Moldcoop. Adunarea a doua de legislatura a cincisprezecea. 30.03.2012

**Tabelul 2****Unități de comerț cu amănuntul, la 1 ianuarie, după regiuni<sup>3</sup>**

(unități)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2011/2007 %
Total pe tara	7159	7833	8527	8889	9556	5340	133,5
Mun. Chișinău	1367	1363	1530	1562	2064	2122	151,0
Nord	2363	2655	2839	3000	3091	1358	130,8
Mun. Bălți	463	534	561	581	620	358	133,9
Centru	1909	2176	2411	2462	2567	1168	134,5
Sud	982	1059	1144	1213	1208	454	123,0
UTA Găgăuzia	538	580	603	652	626	238	116,4
Inclusiv în cooperăția de consum	1823	1722	1745	1730	1751	<b>Total 2110, active 1735<sup>2</sup></b>	95,2

Anul 2012: Întreprinderile care desfășoară activitate de comerț cu amănuntul, cu un număr de salariați de 10 și mai multe persoane.

Aceste date demonstrează vădit că sistemul cooperăției de consum este amenințat, și în caz că nu se vor adopta decizii operative de acomodare la cerințele pieței, riscă să piardă în continuare din pozițiile sale pe piață. Cooperativele de consum trebuie să implementeze strategii de fidelitate a angajaților, asociaților, clienților și partenerilor de afaceri.

Da, în această perioadă s-au modificat condițiile de activitate, s-a produs trecerea la economia de piață, iar comerțul cooperatist nu s-a acomodat la cerințele pieței și se află într-o criză acută. Această situație se datorează mai multor factori.

În primul rând, în republică nu funcționează și nu se respectă legislația în vigoare privind organizarea și desfășurarea activității comerciale de către antreprenorii specializați în domeniul comerțului. Lipsește controlul eficient din partea statului asupra respectării reglementărilor activității comerciale.

O altă problemă, care influențează rezultatele activității în sistemul cooperatist, este legislația imperfectă. Legea cooperăției de consum are destule carențe și nu stimulează personalul (angajații și specialiștii) și nici asociații să dezvolte sistemul, să contribuie la crearea valorilor, la creșterea indicatorilor activității comerciale, nu se axează pe principiile pieței și businessului modern. Angajații din sistemul cooperatist sunt slab motivați de a lucra cu interes antreprenorial, iar asociații nu sunt interesați de a face mai multe cumpărături în magazinele cooperatiste.

<sup>3</sup> Anuarul statistic al R.M. : <http://statbank.statistica.md/pxweb/Database/RO/22%20COM/COM01/serii%20anuale/serii%20anuale.asp>

În sistemul cooperatist au rămas la funcții de conducere, dar și în funcții executive specialiștii cu vârsta de peste 40 de ani. Această categorie de persoane este mai puțin mobilă, mai conservatoare în activitate, sunt mai puțin inventivi. De cele mai multe ori ei și-au făcut studiile anterior perioadei de trecere la economia de piață, iar alții în genere n-au studii în domeniu.

O problemă dificilă în cooperatie este aceea că, de fapt, cooperativele sunt entități cooperatiste doar prin statut, ele nu mai țin relații cu asociații. Dacă pe timpuri asociații erau interesați să achite anumite cotizații pentru a beneficia de diverse „mărfuri deficitare”, astăzi asociații nu mai au niciun interes să cumpere mărfuri din magazinele cooperatiste, deoarece acestea nu le oferă niciun avantaj. Dimpotrivă, în magazinele cooperatiste mărfurile se vând la prețuri mult mai mari în comparație cu alți agenți din zona lor de activitate.

Acestea sunt doar unele piedici destul de serioase, care în condițiile de concurență pot și în mod sigur vor influența și în continuare asupra comerțului cooperatiei de consum, care îi pot provoca treptat falimentul total.

În condițiile actuale, pentru a avea succes în afaceri, este nevoie de a transforma clienții apatici sau antagoniști în *avocați fideli*, ceea ce este o sarcină destul de dificilă. Însă, nu este o sarcină care nu poate fi realizată. Astăzi, clienții dispun de tehnologii și dispozitive de informare avansate și de multiple surse de informare, se creează tot mai multe comunități de consumatori interconectate, cresc pretențiile și exigențele clienților. Totodată, noile tehnologii pot prezenta sprijin și oportunitate reală pentru comercianții inovativi.

Pentru a putea implementa una din strategiile de fidelitate, magazinele cooperativelor de consum trebuie să asigure membrii asociații și clienții săi cu un *card de fidelitate*, apoi, prin scanarea fiecărui produs în parte, să formeze o bază de date despre cumpărăturile și achizițiile realizate, dar și al altor produse care au suscitât interesul respectivului client. Este doar un exemplu dintr-o gamă mult mai extinsă, însă, nu doar noile tehnologii pot reprezenta o soluție utilă de fidelitate.

Soluții de a câștiga un client statornic, devotat, sunt numeroase și pot fi adaptate în funcție de specificul fiecărui model comercial, putând merge de la cardurile de fidelitate, până la vouchere și „vânzări pe caiet”.

Rezultatele cercetării IBM demonstrează că fidelitatea este posibilă chiar și în condițiile unor piețe cu un nivel de concurențialitate ridicat: aproximativ 33% din subiecții studiului, care au renunțat complet la serviciile comerciantului preferat pentru un al doilea comerciant, au devenit clienți fideli ai acestuia din urmă.

Concluzia studiului este că în fața unui client din ce în ce mai bine informat, mai pretențios și mai exigent în ceea ce privește calitatea produselor, cât și a serviciilor furnizate, *singura soluție pentru comerciant este de a încerca să țină pasul cu el*.

Pentru comerțul cu *amănuntul se pot evidenția următoarele oportunități de dezvoltare*, bazate pe strategii și acțiuni care se propun pentru implementare în sistemul cooperatiei de consum:

1. Pentru a reuși în afaceri, orice agent economic are nevoie de cadre calificate, bine instruite. În cooperatie de consum astăzi activează peste 4 mii de vânzători și cadre manageriale antrenate în comerț. Dacă la nivelul managerial majoritatea cadrelor au pregătire specială, la nivelul vânzătorilor cei mai mulți sunt fără studii în domeniul comerțului ori și-au făcut studiile

înainte de anii 90. Astfel, se cere din partea administrației cooperativelor elaborarea unor strategii de îmbunătățire a situației prin pregătirea și reciclarea cadrelor: finanțarea studiilor absolvenților din școlile și liceele locale, organizarea cursurilor de formare continuă, organizarea concursurilor în procesul de ocupare a locurilor vacante de muncă, organizarea atestării și stabilirea nivelului de salarizare în funcție de gradul de calificare obținut. Toate aceste măsuri se înscriu în strategia de asigurare cu cadre calificate, motivându-i să activeze eficient în unitățile cooperăției de consum.

2. Întreprinderile cooperatiste nu vor reuși să atingă anumite performanțe în activitatea lor fără a-și revedea strategia sa în privința relației cu membrii asociați. Cooperativele actuale practic nu mai au nimic din ceea ce ține de prevederile și ideile creării cooperativei ca atare. Ele mai pot să apere anumite interese vitale ale membrilor, iar membrii asociați trebuie să resimtă diverse beneficii odată ce fac parte din asociațiile cooperativei. Astăzi, calitatea de membru într-o asociație sau alta se axează pe varii interese: reduceri de preț, oferirea unor înlesniri, avantaje, priorități etc. În realitate: ce avantaje au membrii asociați ai cooperativei astăzi ? Nimic. De aceea, calitatea de membru în cooperăție este compromisă și, în acest caz, trebuie luate măsuri radicale pentru a schimba situația. Ca acțiuni ar putea fi oferirea membrilor asociați ai cardurilor prin care aceștia ar acumula bonusuri pe parcursul anului, ar beneficia de reduceri de preț și alte avantaje vizibile după modelul cardurilor de club (rețelele de magazine: Green Hills, Nr.1; farmaci: Felicia, Elodia, Farmacia familiei etc.).

3. Cooperativele trebuie să conștientizeze că, pentru a face față concurenței, ele au nevoie de a-și concentra forțele în privința consolidării bazei tehnico-materiale și a crea *centre de aprovizionare și distribuție unice la nivel regional* - prin asocierea lor, inclusiv cu unitățile de comerț angro, **cu un cont unic de decontare**. Aceste centre de distribuție ar putea stabili relații de parteneriat direct cu producătorii din țară și de peste hotare, devenind astfel distribuitori oficiali ai acestora.

De menționat, că se impune modificarea relațiilor actuale privitor la achitarea mărfurilor livrate de unitățile de comerț angro. Este binevenită experiența unor firme de succes din țară în această privință: Vladalina, de exemplu, livrează marfa doar cu condiția achitării prealabile sau cu achitarea în numerar, cu eliberarea facturilor fiscale.

4. Magazinele cooperatiste astăzi în marea lor majoritate nu mai comercializează legume și fructe, acestea fiind considerate produse ușor alterabile, care doar provoacă pierderi. Totodată, conform cercetărilor realizate în Germania, s-a stabilit că fiecare cumpărător cel puțin o dată sau de două ori pe săptămână cumpără aceste produse, bineînțeles, că paralel cumpără și alte produse. Din aceste motive nu volumul vânzării mărfurilor în aceste magazine este mereu în creștere, și chiar dacă apar pierderi, acestea sunt recuperate de către veniturile obținute din vânzarea altor mărfuri, care nu provoacă astfel de pierderi.

5. Odată ce cumpărătorii sunt tot mai puțini, iar de cele mai multe ori suprafața magazinelor cooperatiste permite (sau se poate amenaja o terasă în afara lui) este binevenit de a *organiza locuri de consum a produselor* de cofetărie, băuturilor energizante (răcoritoare, slab alcoolice, bere) etc., în toate unitățile de comerț cu amănuntul. De asemenea, ar fi bine de organizat procesarea și fabricarea unor produse de firmă, spre exemplu: pateuri, produse de patiserie și cofetărie, tocături etc.

6. În cadrul cooperativelor de consum nu se desfășoară *acțiuni de promovare, publicitate și reclamă*. Pentru a informa cumpărătorii din diferite localități (comune, sate, orașe) trebuie să apelăm la diverse forme de publicitate, să organizăm acțiuni de promovare etc., utilizând instrumentele mass-media și alte mijloace de informate.

Important este de a amenaja și dota magazinele în baza unui stil unic atractiv, de a le asigura cu tipărituri și material de reclamă: foi volante, praisuri, calendare, cărți de vizită, cataloage, albume, suvenire, ambalaje de firmă etc. Mesajele de reclamă trebuie plasate în *rețeaua de televiziune și radioul local*.

Este bine de publicat articole de reclamă, anunțuri în *presa locală*. De asemenea, e bine de aplicat pe caroseria autocamioanelor (autovehiculelor) firmei *logotipul cooperativei*, de a utiliza vitrine, panouri staționate și *portative – în afara magazinului*.

Pentru a consolida imaginea magazinului și cooperativei este binevenit de a organiza *sărbători de aniversare a cooperativei, magazinului și cu alte ocazii*. Magazinele cooperatiste pot atrage clienți fideli și prin organizarea *expozițiilor de mărfuri noi* cu degustări și demonstrații de modă, concursuri, tombole, loterii etc.

7. Magazinele cooperatiste trebuie să-și intensifice procesul activităților privind recepționarea comenzilor de la populația din zona de activitate a magazinului. Despre aceasta trebuie să fie informat fiecare cumpărător prin afișarea informației concise pe panouri, publicarea anunțurilor, răspândirea foilor volante etc.

Astfel, pentru a avea succes magazinul cooperatist trebuie să-și revadă conceptul de unitate comercială: să se transforme din magazin clasic în magazin – centru de vânzări și agrement. Aceasta ar însemna că în magazin trebuie să se extindă lista prestațiilor de servicii, să se organizeze locuri de odihnă și distracții pentru copii și adulți. Aici se pot organiza mini expoziții ale pictorilor locali, spectacole, concursuri, expunerea și vânzarea mărfurilor de artizanat, suvenire locale, săli de jocuri pentru copii, aparate de schimb și plată a serviciilor etc. Altfel spus, magazinul trebuie să devină un centru socio-cultural.

### **Bibliografie:**

1. Anuarul statistic al R.M. : <http://statbank.statistica.md/pxweb/Database/RO/22%20COM/COM01/serii%20anuale/serii%20anuale.asp>
2. Raportul statistic al Moldcoop (2007-2010).
3. Consiliul de administrație Moldcoop. Adunarea a doua de legislatura a cincisprezecea. 30.03.2012.

**Recenzenți:** S. Petrovici, dr.hab., prof. univ.  
S. Muștuc, dr., conf. univ.

## ПРИЕМЫ ВИЗУАЛЬНОГО МЕРЧАНДАЙЗИНГА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

*Н. П. Захарченко, доцент  
Белгородского университета кооперации,  
экономики и права*

*Techniques of visual merchandising in retail commercial network - it is an active integrated approach to create an atmosphere by creating a certain kind of store, product placement, display that encourage customers to make a purchase and make the place of sale more attractive. It is the art of sales.*

**Key words:** *visual merchandising, retail commercial network, product placement, customer, purchase.*

Визуальный мерчандайзинг – это комплекс мероприятий, осуществляемых в торговом зале с целью увеличения объема продаж и продвижения того или иного товара, марки, бренда, вида, сорта, упаковки путем специального их размещения, оформления пространства всего магазина, витрин и стеллажей для того, чтобы предоставить потребителю как можно больше информации о товарах.

Цель визуального мерчандайзинга – активизация положительного отклика покупателей в местах продажи на визуальную составляющую комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций в отношении продвигаемых товаров (товарных марок, линий, видов упаковки, имиджа места продажи).

Визуальный мерчандайзинг – это творческий подход к использованию освещения, декоративных элементов и выставок товаров, улучшающий торговый зал, превращающий его в такое место, где покупателей не только информируют, но и пробуждают их чувства, развлекают и, в конечном счете, улучшают их отношение к товарам, способствуя тем самым увеличению объема продаж. Одна из основных его функций – это закрепление ответственности всех участников визуальных коммуникаций с целевой покупательской аудиторией и контроль за её соблюдением.

Покупательский поток - это направление движения большинства покупателей. От того, как он организован, зависят многие решения в мерчандайзинге. Данное понятие определяет места, положительно или отрицательно сказывающиеся на продажах. Производителям и дистрибьюторам мерчандайзинг помогает грамотно управлять покупательским потоком, максимально охватить и направить покупателя к местам выкладки самых рентабельных товаров. Размещение товаров в торговом зале должно учитывать основные физиологические



особенности людей. При входе в торговый зал люди не сразу начинают что-то выбирать. 95 % покупателей быстро проходят некоторую часть магазина и лишь потом ориентируются в расположении товаров и присматриваются к ним. Это явление называется «тормозным путем покупателя». Его легко оценить, понаблюдав за скоростью движения людей: короткая пробежка и разностороннее изучение местности.

В зависимости от конфигурации торгового зала и его площади тормозной путь бывает разным. Магазины с широкими проходами, особенно во входной зоне, обладают большим тормозным путем; скромные по размерам торговые точки могут вообще его не иметь. В любом случае важно максимально сократить данный путь, иначе продажи товаров в зоне входа могут стать очень низкими. Кстати, производитель вряд ли захочет размещать здесь свою продукцию.

Замедлить поток в данной зоне можно с помощью рекламных материалов, расположенных под углом в 45° ко входу, либо островного оборудования с выкладкой товара навалом и с яркими ценниками. Также подойдет выкладка, оформленная декоративными средствами. При этом важно не преградить покупателю путь, не создать ощущение закрытого пространства. Вход в магазин должен быть визуально свободен. Размещение высоких стеллажей или оборудования, препятствующего просматриваемости торгового зала, недопустимо.

Важно, чтобы покупательский путь не был хаотичным, а проходил по максимальной части зала и заканчивался у касс. Ведь 90 % покупателей хотят найти все товары, которые они планируют купить, на минимальной площади и не возвращаясь назад. Если людям приходится заходить в разные отделы либо конфигурация торгового зала заставляет их проходить одни и те же участки несколько раз, это нервирует и вызывает чувство дискомфорта. На практике неудачное размещение товаров ежедневного спроса, например, такого как хлеб, заставляет покупателей возвращаться за ними из очереди в кассу. Поэтому важно не просто правильно расставить оборудование и проложить «покупательские дорожки», но и расположить товарные группы в последовательности, интуитивно понятной и предсказуемой. Иначе покупатели просто забывают, что пришли купить хлеб, молоко и т.п., и вспоминают об этом достаточно поздно.

В торговых центрах и торговых залах существуют сильные и слабые места продаж, которые определяются покупательским потоком.

Исконно к сильным, или «горячим» местам относят:

- полки с правой стороны в направлении движения покупателей;
- начало покупательских потоков;
- периметр торгового зала;
- боковые полки стеллажей и перекрестки «троп покупателей»;
- выступы в стеллажах;
- места, в которые покупатель «упирается взглядом»;
- прикассовую зону.

Задача мерчандайзеров производителей и поставщиков – разместить продукцию в «горячих» зонах и не допускать ее попадания в «холодные».

Если рассматривать магазин в целом, традиционно самой сильной зоной считается периметр торгового зала, где обычно располагаются наиболее популярные потокообразующие товары (так называемые трафик-мейкеры). По периметру торгового зала проходит 80 % покупателей, тогда как внутренним рядам уделяет внимание лишь 40 %.

Плотность потока покупателей в торговом зале неравномерна: большая часть идет по периметру и реже подходит к полкам в глубине магазина, чем к тем, которые находятся ближе ко входу.

Мерчандайзинговые приемы управления покупательским потоком в магазине:

– размещать в «холодных» зонах и ответвлениях торгового зала наиболее потоковые, яркие товары. Например, полка с включенными телевизорами в гипермаркете способна привлечь внимание к «мертвой зоне»;

– создавать четкие визуальные ориентиры, направляющие движение покупателей: рисунок на плитке, световая реклама, уровень освещенности проходов и отделов, ширина проходов в торговом зале, конфигурация и размещение торгового оборудования. Примером визуальных ориентиров является цветовое зонирование напольных покрытий: цветные дорожки, выделение цветом островных зон, стрелки на полу, подпотолочная реклама;

– усилить слабые зоны и привести к ним покупателей поможет размещение расчетно-кассовых узлов, дополнительной паллетной выкладки, товаров на акциях, инфоцентров, в некоторых случаях – туалетов.

Выкладка товаров – это определенные способы укладки и демонстрации товаров в торговом зале. Эта услуга предназначена для демонстрации, облегчения поиска и выбора необходимых товаров, а также создания потребительских предпочтений.

Визуальный мерчандайзинг дает необходимые правила представления товара на торговом оборудовании с учетом особенностей зрительного восприятия человека.

Основные способы возбуждения интереса и привлечения внимания покупателей к товарам (повышение эффективности выкладки): принцип воображаемой оправы; создание цветового пятна; выделение с помощью направленного пучка света.

*Принцип воображаемой оправы.* Выделить товар можно с помощью изменения расстояния между ним и другими товарами. Если расстояние между выделяемым товаром и другими больше, чем у других между собой, продажи «товара в оправе» увеличиваются более чем на 100%.

*Создание цветового пятна.* Привлечь внимание к товару или группе товаров с помощью цветовых контрастов можно помещая рядом упаковки контрастных цветов; размещая в центре блока товар, в упаковке которого уже использованы наиболее сильные контрасты; располагая товар на контрастном фоне. При расстановке акцентов в общей массе товаров на полках нужно учитывать границы поля зрения покупателя. Следует располагать акценты так, чтобы не оставалось товаров на полках, не попадающих в поле зрения. В этом случае создание цветового пятна позволяет повысить общие продажи товаров, находящихся в зоне его действия, до 30 %.

Основное требование при подборе цветов – цвет акцента должен контрастировать с цветом упаковки выделяемого товара. Схематическое изображение основных и

второстепенных контрастов носит название «треугольников Делакура». Три цвета образуют самые сильные контрасты друг с другом: желтый – красный – синий. Несколько более слабые контрасты дают сочетания оранжевого, фиолетового и зеленого цветов. Так, для товаров в упаковке синего цвета наилучшим является акцент желтого или красного цвета. Для фиолетовой упаковки – зеленого или оранжевого и т. д.

*Выделение с помощью направленного пучка света.* Для акцентирующего освещения торговых рядов и прилавков используются встроенные светильники с узким светораспределением, направленным на отдельные товары. Также применяются поворотные светильники, позволяющие направлять свет, – зеркальные, разрядные или линейные галогенные и металлогалогенные лампы. При этом направленное освещение должно быть организовано таким образом, чтобы свет не слепил глаза. Иначе будет достигнут обратный эффект – слепящее освещение будет не притягивать взгляды, а наоборот, отталкивать. Направляя свет на отдельные товары и тем самым направляя взгляды покупателей именно на них, можно достичь роста объемов продаж до 150 %. Надо, однако, учитывать, что точно такие же продукты, лежащие рядом, но специально не подсвеченные, будут казаться хуже, и их продажи снизятся.

Акцентирующее освещение может находиться позади товаров, сбоку, сверху и снизу. Освещение сзади заглушает объем, смягчает цветовые различия на упаковках. Когда освещение находится за товарами, эффективно использование композиций, интересных по силуэту товаров, имеющих прозрачные упаковки и прозрачное содержимое напитков, гелей для тела, средств для мытья посуды и т. п. При этом создается эффект витражности, усиливается впечатление кристальной чистоты самого продукта или подчеркивается великолепный результат от его использования. Освещение с боков усиливает объем, подчеркивает вертикальные грани товаров или упаковки. Сами упаковки лучше подбирать такие, чтобы играл рельеф. Освещение сверху и снизу усиливает горизонтальные грани выставленных товаров.

Таким образом, приемы визуального мерчандайзинга обеспечивают привлечение внимания и формирование у покупателей ассоциаций, способствующих реализации товаров в торговых сетях.

### **Литература:**

1. Гузелевич Н.Ю. Фокусы мерчандайзинга. Эффективные «трюки» для торговцев и поставщиков. – СПб.: Питер, 2010. – 160 с.
2. Снегирева В.В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.
3. Снегирева В.В. Книга мерчандайзера. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.

## ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕС-САЙТА КООПЕРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Е. Колесникова, доцент*

*Белгородского университета кооперации,  
экономики и права*

*Today any consumer is looking for the information before purchasing different products (services), especially in the global network, surfing the web on various Internet sites of different companies offering this product (or service). This situation dictates the need for co-operative organizations to have their own web-representations in the form of websites. In this article we will try to come up with practical recommendations for the design of effective strategic Internet sites of the cooperative approach.*

**Key words:** *consumer, global network, surfing the web, co-operative organizations, web-representations, cooperative approach.*

В современном информационном обществе Интернет можно смело назвать неотъемлемой частью бизнеса, позволяющей компаниям, в т.ч. и кооперативным организациям осуществлять деловые коммуникации с такими целевыми группами, как клиенты, торговые посредники, поставщики, конкуренты, PR-сфера и пр. Большинство руководителей кооперативных организаций уже осознали важность использования данного инструмента для построения успешного бизнеса, но, к сожалению, еще не все открыли для себя его возможности в стратегическом контуре развития организации и мало кто овладел искусством эффективно им оперировать на основе заранее выработанных целевых ориентиров. Прежде всего следует подчеркнуть важнейшую информационную роль сайта в развитии организации.

Видится актуальным более подробный анализ коммуникативных возможностей сайта. Полноценный веб-ресурс может предоставлять в режиме «24 часа» всем заинтересованным лицам сведения, документы, фото, - аудио- и видеоматериалы, необходимые для формирования правильного представления о деятельности кооперативной организации. Поэтому грамотно сделанный сайт является эффективным имиджевым инструментом, т.к. напрямую влияет на восприятие фирмы контрагентами.

Сегодня по масштабу открытых сетевых ресурсов принято судить о диапазоне возможностей и конкурентных преимуществах организации, а те, которые не имеют веб-

представительств, вообще считаются аутсайдерами рынка [4]. Это опять же свидетельствует о сильнейшем влиянии интернет-сайта на формирование позитивного имиджа организации, что, как показывает практика, является одной из стратегических целей практически всех передовых организаций.

При профессиональном продвижении сайта возможно достичь и такой важной стратегической цели, как повышение известности организации через увеличение посещаемости ее сайта. Обосновать это можно все тем же динамическим ростом популярности интернет-ресурсов в бизнес-сфере и тотальным игнорированием Глобальной сетью географических границ, что позволяет сделать информацию о компании доступной не только в других регионах, но и за пределами страны.

Ориентированность сайта на целевые группы способствует достижению ряда наиболее популярных у кооперативных организаций стратегических целей. В сегменте потребителей сайт позволяет укрепить лояльность и приверженность организации существующих клиентов и привлечь новых потребителей. Это становится возможным за счет оперативности и упрощения работы с клиентской базой, развития сервисных (прием заявок / заказов, техническое онлайн-консультирование, рубрика «Вопрос - ответ») и информационных (новости, статьи, справочники, мнения экспертов, аналитические обзоры, статистика, рыночные прогнозы, организация форумов) ресурсов на сайте.

В отношении продвижения услуг/товаров и, соответственно, увеличения объема продаж можно выделить следующие возможности интернет-ресурса:

- наиболее комплексное описание прежде всего услуг;
- своевременная презентация новых видов предоставляемых услуг преимущественно ориентированных на жителей села;
- полная информационная поддержка и повышение эффективности проведения рекламных мероприятий;
- проведение всевозможных акций, конкурсов среди потребителей, поставщиков, дистрибьюторов;
- стимулирование сбыта (предоставление скидок, купонов);
- директ-маркетинг (прямые продажи).

Значимым преимуществом сайта перед другими инструментами маркетинговых коммуникаций, которые могут использоваться для продвижения услуг и товаров, является возможность сегментации потребителей и индивидуального обращения к каждому посетителю веб-ресурса. Это позволяет реализовать клиентоориентированный маркетинговый подход, а, как известно, ориентация на потребителя (CRM) сегодня одна из стратегических доминант кооперативной организации.

Также важной в стратегическом аспекте является возможность проведения с помощью сайта маркетинговых исследований, позволяющих оптимизировать стратегические цели компании и адаптировать их к векторам развития макросреды. Это обеспечивает организации конкурентное преимущество в виде гибкости и адаптивности к внешним факторам.

Необходимо подчеркнуть, что существенную роль в успешном развитии компании в долгосрочной перспективе играют ее отношения с поставщиками ресурсов и торговыми посредниками (каналами сбыта продукции). Интернет-сайт может помочь сбалансировать и данную сферу стратегического целеполагания.

В отношении организации поставок товароматериальных ценностей сайт может выступать не только как канал получения коммерческих предложений о поставке, но и как площадка для проведения тендеров на закупку крупных объемов сырья, материалов и комплектующих. Что касается дистрибьюторов продукции, то с помощью веб-портала можно осуществлять полную информационную поддержку партнеров такого рода.

Также благодаря размещенным на сайте данным об условиях и формах сотрудничества компания может найти новых стратегических партнеров.

Особую роль для компании играет возможность коммуникации с конкурентами посредством сайта, который может выступать как площадка для обсуждения отраслевых проблем, обмена мнениями, опытом среди игроков рынка.

Соответственно, веб-портал в данном случае следует рассматривать как инструмент бенчмаркинга, позволяющий кооперативной организации совершенствовать свою деятельность и достигать стратегических целей посредством изучения передового опыта.

Но к такому использованию сайта следует относиться с большой осторожностью, поскольку это чревато утечкой закрытой корпоративной информации, касающейся уникальных конкурентных компетенций организации.

Сегодня ключевая роль в достижении компанией долгосрочного успеха отводится развитию персонала. Именно индивидуальную компетентность и эффективную горизонтальную координацию деятельности всех сотрудников в структуре управления можно назвать гарантом реализации стратегических целей организации. Также интернет-сайт позволяет решать задачи, связанные с управлением человеческими ресурсами.

Особую роль он играет в организации коммуникационной системы в прогрессивных сетевых компаниях, где большинство сотрудников работает удаленно и, соответственно, возникает проблема использования корпоративной сети интранет. Решить эту проблему возможно благодаря созданию на сайте специального закрытого раздела для общения работников компании.

Описав возможности, которые предоставляет интернет-сайт для достижения стратегических целей компании, далее мы предложим рекомендации по проектированию и сопровождению эффективного сайта.

Прежде всего, стоит отметить следующее: когда компания приступает к созданию сайта, должны быть четко определены цели его создания и функционирования. Необходимо точно установить, какой интернет-ресурс нужен кооперативной организации для достижения ее целей: небольшой сайт-визитка с кратким описанием сферы деятельности организации и контактными данными, масштабный корпоративный портал, коммуникативный центр или онлайн-магазин. Также важно на данном этапе определить базовые целевые группы, на которые будет ориентирован сайт. На основе заранее выработанных стратегических целей



формируются задачи, которые будет решать сайт для достижения вышеуказанных целей, и подбираются конкретные инструменты для качественного выполнения данных задач (например, набор сервисных услуг - онлайн-консультирование, прием заявок и т.д.).

К началу программной реализации должна быть готова логическая структура сайта и известен тип контента, которым эта структура будет наполняться (текст, фотографии, таблицы, схемы, презентации, видеоролики). Нужно решить, какие разделы будут статичными, а какие - динамичными. Разработка сайта своими силами нежелательна - лучше доверить это веб-студии, которая имеет соответствующий опыт и гарантирует качество выполняемых работ, а также осуществляет оперативное сопровождение сайта после его запуска.

В целом весь процесс создания и продвижения сайта можно разделить на следующие этапы:

- 1) разработка логической структуры и дизайна сайта;
- 2) сбор тематической информации;
- 3) техническое выполнение (программирование) проекта и информационное наполнение сайта;
- 4) маркетинговый аудит и продвижение сайта;
- 5) сопровождение (добавление новой информации).

Логическая структура, дизайн, контент - одним словом, интерфейс сайта играет определяющую роль. Пользователи, зашедшие на вебресурс, видят перед собой только то, что изображено на мониторе компьютера, и судят о компании исключительно по качеству ее сайта.

Качественный корпоративный веб-портал должен отвечать следующим требованиям:

Во-первых, он должен быть функциональным: необходимо, чтобы структура сайта полностью соответствовала тем бизнес-задачам, которые надлежит решить для достижения стратегических целей компании. Например, сайт должен наглядно демонстрировать клиентоориентированность фирмы посредством предоставления всевозможных онлайн-услуг и сервисов.

Во-вторых, сайт должен быть интерактивным, т.е. являться не только источником информации, но и средством общения с аудиторией.

Кроме того, размещенные на сайте сведения и предлагаемые услуги должны быть действительно необходимы и полезны пользователям. При этом веб-ресурс нужно развивать: информация должна постоянно обновляться и быть актуальной. Пользователей отталкивают сайты с прошлогодними новостями или неверными контактными данными.

Логическая структура сайта отражает его основную идею. Главным условием здесь является продуманная навигация, которая должна обеспечивать удобство пользования сайтом и помогать пользователю, а не запутывать его при поиске необходимой информации о компании (каталога продукции, контактов и пр.).

Одной из важнейших составляющих успеха интернет-сайта является качество его контента, т.е. наполнения текстовой, графической, мультимедийной информацией. Можно дать следующие рекомендации по эффективному управлению контентом сайта.



Тексты, размещенные на веб-ресурсе, должны быть понятны и лишены двусмысленности [2]. Необходимо избегать обилия заимствованных слов и специфических отраслевых терминов, а также длинных слов и сложных предложений, которые могут затруднять чтение текстов. Также информация, представленная на сайте, должна легко восприниматься за счет сбалансированной плотности текста на странице и грамотно подобранной цветовой гаммы, используемой в дизайне сайта. Необходимо стараться предоставлять уникальную информацию, которой нет на других сайтах.

Большое внимание нужно уделять наполнению сайта не только текстовой, но и графической информацией. Человек намного легче воспринимает изображения, чем текстовые блоки. Графические элементы должны органично вписываться в структуру сайта, облегчать навигацию и восприятие информации. Объем таких элементов должен быть оптимальным: переизбыток графики приводит к «утяжелению» страниц и увеличению времени их загрузки, а недостаток - к упрощению дизайна.

Использование анимации, флеш-роликов может, конечно, вызвать у посетителя интерес и положительные эмоции, но при этом отвлекается внимание от основного контента, увеличивается время загрузки сайта. К тому же некоторые медиасредства обладают навязчивым характером, а поскольку вкусовые предпочтения пользователей различаются, есть риск вызвать раздражение у посетителей сайта, не удовлетворенных качеством медиаэлементов. Кроме того, сайт должен быть уникальным и креативным.

В заключение можно резюмировать следующее: рационально спроектированный сайт с регулярным маркетинговым аудитом и грамотной политикой продвижения всегда сможет стать эффективным инструментом достижения стратегических целей кооперативной организации (таких как формирование позитивного имиджа, повышение известности, обеспечение притока новых клиентов, рост объема продаж, продвижение новых услуг/товаров, укрепление связей с поставщиками и торговыми партнерами, расширение рынков сбыта, усиление клиентоориентированности, привлечение квалифицированных сотрудников) и, соответственно, обеспечит ей весомые конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе.

### **Литература:**

1. Абрамовский А.Л., Чернуха А.А. Интернет для бизнеса в вопросах и ответах. -- <http://www.abramovsky.ru/art9.shtml>.
2. Кузнецов А., Лебедева М. Интернет-сайт как инструмент маркетинговых коммуникаций с потребителями. - [http://www.i2r.ru/static/255/out\\_23236.shtml](http://www.i2r.ru/static/255/out_23236.shtml).
3. Куркин Н. Советы дилетанта, или Как сделать полноценный корпоративный сайт. [http://www.i2r.ru/static/255/out\\_22845.shtml](http://www.i2r.ru/static/255/out_22845.shtml).
4. Минин А. Сайт как инструмент маркетинга. - <http://www.infosky.ru/content/view/29/85>.

## БЕЗРАБОТИЦА НА РЫНКЕ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И ПУТИ ЕЕ УРЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Т. Колесникова,**

*к.э.н., старший научный сотрудник  
Институт Экономики, Финансов  
и Статистики Республики Молдова*

*This paper discusses reasons, sources and consequences of unemployment as the socio-economic phenomenon inherent to market relations as it is manifesting on a modern labour market of the Republic of Moldova. The dynamics of unemployment in the period of 2001-2010 is analyzed. The characteristic of the existing unemployment and the aspects of its development are presented. The measures for the perfection of the politics for increasing the occupational rate and decreasing the unemployment rate are offered.*

**Keywords:** *unemployment, employment, labour market, regulation.*

Безработица, как социально-экономическое явление, является неотъемлемой чертой рыночной экономики. Высокий уровень безработицы является одной из главных проблем макроэкономики. Она препятствует устойчивому экономическому развитию страны, затрагивает коренные интересы населения, порождает бедность.

На пути перехода Республики Молдова к рыночной экономике происходит внедрение экономических реформ, приватизация, либерализация цен и торговли, макроэкономическая стабилизация. Целью данных реформ является переход от старых традиций ведения хозяйственной деятельности к новым. По мере внедрения экономических реформ, в процессе структурной перестройки производства, изменяются формы собственности, ликвидируются нерентабельные, убыточные предприятия, происходит спад объемов производства, снижение спроса на рабочую силу, в ряды безработных вытесняются массы людей. В стране начинает формироваться рынок труда, который основан на частной собственности, демократических общественных институтах и жесткой конкуренции.

Спад в экономике способствует увеличению безработицы, сокращению производства, высвобождению излишней рабочей силы и к уменьшению спроса на рабочую силу. Уменьшение естественного прироста населения и миграция граждан Республики Молдова, недовольных политикой правительства в области оплаты труда и уровня жизни, в страны ближнего и дальнего зарубежья (в т.ч. высококвалифицированных кадров) - снижает численность экономически активного населения. Этот процесс порождает дисбаланс спроса и предложений на рынке труда страны, усложняет проблему занятости и безработицы.

Стремясь найти свое место в системе международного разделения труда и построить свое законодательство в соответствии с международными стандартами, следуя рекомендациям Совета Европы и Международной Организации Труда, молдавское государство ратифицирует различные законодательные документы, принятые международным сообществом, а также разрабатывает собственные. Так, в целях регулирования занятости населения Правительством РМ от 22 января 1992 г. был принят Закон «О занятости трудоспособного населения» № 878–XII, который впервые с 30-х годов узаконил безработицу. В статье 43 «Право на труд и защиту труда» указанного закона говорится о том, что «каждый человек имеет право на труд, свободный выбор работы, справедливые и удовлетворительные условия труда, а также право на защиту от безработицы», в главе I приведена статья 4 «Порядок и условия присвоения гражданам статуса безработного», которая гласит, что безработные - «это трудоспособные граждане, не имеющие подходящей работы, законного дохода и зарегистрированные в Центре Занятости населения по месту прописки в качестве лиц, ищущих работу» [6].

«Для поддержки лиц, находящихся в поисках работы, для их трудоустройства в республике функционирует государственная служба занятости, представленная Национальным агентством занятости населения и его территориальными структурами. Они осуществляют свою деятельность в 35 населенных пунктах Республики Молдова: 32 – в районах, 2 – в муниципиях и 1 – в АТО Гагаузия» [3, стр. 20-21]. Главной задачей Государственной службы занятости является рациональное управление трудовыми ресурсами в рыночных условиях.

Анализ данных Национального Бюро Статистики Республики Молдова (НБС РМ) по проблемам занятости и безработице выявил, что за последние 10 лет произошло заметное *снижение численности экономически активного, занятого населения и безработных и существенное увеличение численности экономически неактивного населения.*

Данные Таблицы 1 свидетельствуют о том, что в целом по стране доля *экономически активного населения* в общей численности населения, в период 2001 - 2010 гг. снизилась на 9,7 п.п. (44,4% до 34,7%).

Таблица 1.

## Динамика населения РМ по участию в экономической деятельности

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Всего население, тыс. чел.</i>	3631	3623	3612	3603	3595	3585	3577	3575	3568	3564
<i>%</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Экономически активное население, тыс. чел.	1617	1615	1474	1432	1422	1357	1314	1303	1265	1235
<i>%</i>	44,4	44,5	40,8	40,8	39,6	37,9	36,7	36,5	35,5	34,7
Занятые в экономике, тыс. чел.	1499	1505	1356	1316	1319	1257	1247	1251	1184	1143
<i>%</i>	41,2	41,5	37,5	37,5	36,6	35,1	34,8	35,0	33,2	32,1
Безработные, тыс. чел.	118	110	117	116	104	100	67	52	81	92
<i>%</i>	3,2	3,0	3,2	3,2	2,9	2,8	1,9	1,5	2,3	2,6
Экономически неактивное население, тыс. чел.	2014	2008	2138	2171	2173	2228	2263	2272	2302	2328
<i>%</i>	55,6	55,5	59,2	59,2	60,4	62,1	63,3	63,6	64,5	65,3

**Источник:** данные Национального Бюро Статистики Республики Молдова [1, стр.18], [2, стр.21]

Тенденция снижения численности занятого населения наблюдается на протяжении всех лет переходного периода и продолжается в последние годы. Численность занятого в Республике Молдова населения с 2001 по 2010 гг. уменьшилась с 1499 тыс. чел. до 1143 тыс. чел или с 41,2% до 32,1% от всего населения страны. Следовательно, общее снижение доли занятых в Республике Молдова от общей численности населения составило – 9,1 п.п.

Экономически активное население сократилось существеннее, чем трудовые ресурсы. Это свидетельствует о том, что экономически активные граждане страны покидают рынок труда, либо меняя сферу своей деятельности, либо эмигрируя за границу в поисках более привлекательного рабочего места.

Данные Таблицы 1 также свидетельствуют о росте экономически неактивного населения. В период с 2001-го по 2010 г. доля экономически неактивного населения от общей численности населения увеличилась с 55,6% до 65,3%, т.е. на 9,7 п.п. Спад экономической активности можно объяснить пассивностью трудоспособных граждан.

В исследуемом периоде произошло небольшое снижение численности безработных. Резкое снижение приходится на 2007 г. (67 тыс. чел.) и 2008 г. (52 тыс. чел.), а с 2009 г. намечается небольшой рост. В 2010 г. численность безработных составила 92 тыс. чел., что на 11 тыс. чел. больше, чем в 2009 г. и на 26 тыс. чел. меньше, чем в 2001 г.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о снижении на 16,3 п.п. уровня экономической активности населения в период 2001 - 2010 гг. Если в городах уровень экономической активности снизился на 8,7 п.п. то в селах на 21,8 п.п. Уровень занятости в целом снизился на 15,2 п.п.: в городе на 5,5 п.п. а в селе на 22,3 п.п. Таким образом, уровень экономической активности и уровень занятости в сельской местности снижаются быстрее по сравнению с городской местностью.

Таблица 2.

## Динамика населения РМ по участию в экономической активности

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Уровень экономической активности</b>	<b>57,9</b>	<b>57,2</b>	<b>51,6</b>	<b>49,7</b>	<b>49,0</b>	<b>46,3</b>	<b>44,8</b>	<b>44,3</b>	<b>42,8</b>	<b>41,6</b>
Мужчины	61,6	60,0	54,5	51,7	50,4	50,0	47,8	47,3	46,2	45,0
Женщины	54,6	54,7	49,1	47,9	47,7	43,0	42,2	41,5	39,7	38,6
Город	55,9	56,2	54,8	52,9	52,5	49,7	47,1	47,1	47,4	47,2
Село	59,3	57,9	49,3	47,4	46,4	43,7	43,1	42,2	39,3	37,5
<b>Уровень занятости</b>	<b>53,7</b>	<b>53,3</b>	<b>47,5</b>	<b>45,7</b>	<b>45,4</b>	<b>42,9</b>	<b>42,5</b>	<b>42,5</b>	<b>40,0</b>	<b>38,5</b>
Мужчины	56,2	55,1	49,3	46,6	46,0	45,5	44,8	45,2	42,6	40,9
Женщины	51,4	51,7	46,0	44,9	44,8	40,5	40,5	40,1	37,7	36,4
Город	48,2	49,4	48,1	46,5	46,6	45,2	43,8	44,5	43,6	42,7
Село	57,7	56,2	47,1	45,0	44,5	41,2	41,6	41,0	37,4	35,4
<b>Уровень безработицы, МОТ</b>	<b>7,3</b>	<b>6,8</b>	<b>7,9</b>	<b>8,1</b>	<b>7,3</b>	<b>7,4</b>	<b>5,1</b>	<b>4,0</b>	<b>6,4</b>	<b>7,4</b>
Мужчины	8,7	8,1	9,6	10	8,7	8,9	6,3	4,6	7,8	9,1
Женщины	5,9	5,5	6,4	6,3	6,0	5,7	3,9	3,4	4,9	5,7
Город	13,8	12,1	12,2	11,9	11,2	9,2	6,9	5,5	8,0	9,6
Село	2,7	3,0	4,5	5,0	4,0	5,8	3,6	2,8	5,0	5,4

**Источник:** данные Национального Бюро Статистики Республики Молдова [1, стр.20], [2, стр.23]

Рассматривая уровень экономической активности в гендерном аспекте, можно отметить, что у мужчин этот показатель снизился на 16,6 п.п. (с 61,6% до 45,0%), а у женщин на 16,0 п.п. (с 54,6% до 38,6%). Уровень занятости у мужчин снизился на 15,3 п.п. (с 56,2% до 40,9%), а у женщин на 15,0 п.п. (с 51,4% до 36,4%). Таким образом, уровни экономической активности и занятости у мужчин были больше в начале рассматриваемого периода, чем у женщин, но и снижались они быстрее.

Динамика общего уровня безработицы, а также уровней безработицы в гендерном и территориальном разрезах представлена на Графике 1.



График 1. Динамика уровня безработицы (МОТ) в РМ, %

**Источник:** построен автором на основе данных НБС РМ [1, стр.20]; [2, стр.21]

Самый низкий общий уровень безработицы пришелся на 2007 и 2008 гг. Общий уровень безработицы в период с 2001-го по 2010-й год варьировал в пределах около 7,3%. Резкое снижение безработицы в 2007, 2008 гг. до 5,1% и 4,0% можно объяснить большим миграционным оттоком населения в эти годы.

Общий уровень безработицы в 2010 г. составил 7,4%: у мужчин этот показатель составил 9,1% и был выше, чем у женщин на 3,4 п.п. Можно предположить, что женщины чаще, чем мужчины регистрируются в службах занятости. Уровень безработицы в городской местности снизился с 13,8% до 9,6%, но был стабильно выше, чем в сельской местности.

Население страны в процессе трудоустройства сталкивается с большими проблемами. Особенно тяжелая ситуация с трудоустройством складывается в райцентрах, малых городах, где у людей нет выбора мест работы, в отличие от больших городов, где высок уровень концентрации предприятий.

«По данным статистики, на одно вакантное рабочее место претендует восемь безработных. С самыми большими проблемами по трудоустройству сталкивается молодежь» [4]. «Анализ основных показателей рынка труда 2010 г. показывает, что молодежь остается наиболее уязвимой категорией на рынке труда. Из общего числа – 92 тыс. безработных около 41,5 тыс. молодых людей в возрасте 15-29 лет, что составляет 45%. Из общего количества безработных, зарегистрированных в агентствах занятости, молодые люди в возрасте 15-29 лет составили 36,5%. Были трудоустроены 5820 молодых людей, что составило 39,6%, этот показатель сократился на 2,8% по сравнению с 2009 годом (42,4%)» [3, стр.29].

С особыми трудностями в процессе трудоустройства сталкиваются молодые специалисты, у которых переход от учебы к трудовой деятельности очень сложен, так как у них нет надлежащего опыта работы. «... Очень низок уровень трудоустройства выпускников 2010 года. Это объясняется отсутствием соответствующих вакансий и соответствующей оплаты, а также переизбытком выпускников высших учебных заведений по таким специальностям, как экономика, право и др.». «... О трудоустройстве молодых специалистов (выпуск 2009 г.), из 26,6 тыс. выпускников в течение одного года со дня окончания учебы были трудоустроены лишь 3883 чел., что составляет 14,6% от общего числа выпускников [3, стр. 40]. Это может свидетельствовать о некачественной подготовке специалистов, о том, что нет спроса на полученную ими профессию. Следовательно, проблему трудоустройства усугубляет неэффективное взаимодействие сферы занятости с национальной системой профессионального образования, что является следствием неудовлетворительных реформ в системе образования, которые отстают от потребностей рынка.

По данным ежегодного социального отчета Министерства труда, социальной защиты и семьи Республики Молдова за 2010 год «на начало 2010 - 2011 учебного года в 33 высших учебных заведениях общее число студентов, поступивших для получения образования, составило 107813 человека, в колледжи 32164 чел., в профтехучилища и ремесленные училища 21,4 тыс. учащихся. Возникает естественное сомнение в том, что система государственного трудоустройства через 3-5 лет сможет трудоустроить всех этих студентов и учащихся. Следовательно, несмотря на принятие законов, призванных «обеспечить



пропорциональность между подготовкой кадров и предложением на рынке труда в стране, недопущения формирования переизбытка кадров» [3, стр. 30], они не выполняются, а значит страна несет большие затраты на подготовку специалистов по не нужным ей профессиям.

В то же время в Республике Молдова отмечается как недостаток рабочей силы, так и дефицит рабочих мест, то есть существует существенный дисбаланс спроса и предложения. Из года в год остаются невостребованными тысячи специалистов, которые вынуждены устраиваться не по специальности, выезжать за рубеж в поисках более высокооплачиваемой работы, «... а на рынке труда теперь дефицит рабочих кадров. Уже не хватает не только квалифицированных рабочих в строительстве, промышленности, услугах, но и инженеров, например, в компаниях, занятых в информационных технологиях и легкой промышленности. ... Рынок труда в Молдове характеризуется дефицитом кадров в некоторых отраслях, нехваткой рабочих мест в сельской местности, высоким уровнем безработицы среди молодежи и высокой трудовой миграцией» [7].

Одной из проблем слабого трудоустройства является доставшееся в наследство от предыдущего периода огромное число работников с устаревшей традиционной специализацией, непригодных к использованию в рыночных условиях, что привело работодателей к поиску квалифицированных специалистов на рынке труда. Государственная служба занятости пытается переориентировать безработных на смену профессии путем переобучения. Однако данные меры осуществляются недостаточно эффективно и не удовлетворяют безработных, так как предусматривают переход на менее престижную, менее квалифицированную работу.

Многие безработные вообще не обращаются в государственную службу занятости, предпочитая искать работу самостоятельно через знакомых, соседей и близких родственников. Значительная часть населения в сельской местности предпочитает работать в своем подсобном хозяйстве и жить за счет ведения натурального хозяйства, не регистрируясь в службах занятости. Отмечается рост незарегистрированных безработных. К такому решению их «подтолкнул» низкий уровень социальных пособий. «...Государство не в состоянии реально помочь высвобожденным работникам найти новые рабочие места, мало кто из них обращается в службу занятости. Как правило, высвобожденные работники самостоятельно находят себе занятость либо в теневом секторе экономики республики, сильно возросшем в последнее время, либо самозаняты в сельском хозяйстве или в народных промыслах» [8, стр.31].

«Сегодня Государственная служба занятости не может установить пособия безработным хотя бы в размере физиологического прожиточного минимума. При росте цен на продукты и повышении тарифов - пособие по безработице, составляющее 900 леев, не может обеспечить нормальные условия для жизни» [5]. К таким тяжелым социальным последствиям для населения привели: медленное открытие и развитие новых предприятий, ограниченность финансовых отчислений в фонд социальной помощи и меры по жесткой экономии средств.



К экономическим издержкам безработицы можно отнести снижение производства товаров и услуг (отставание объема ВВП), снижение налоговых поступлений в государственную казну, сокращение доходной части бюджета, увеличение расходов на социальные пособия. Безработица приводит к снижению уровня жизни населения, порождая тем самым нищету и бедность; замедлению экономического роста страны; снижению эффективности дальнейшего развития.

### **Выводы и рекомендации по совершенствованию политик, направленных на снижение уровня безработицы.**

Анализ реального состояния занятости и безработицы в Республике Молдова позволяет сделать выводы о том, что формированию эффективно функционирующего рынка труда и эффективной занятости мешают проблемы страны, которые носят глубинный характер. К ним можно отнести:

- низкие темпы реформ институциональных механизмов,
- медленное увеличение новых рабочих мест,
- низкая способность привлекать прямые иностранные инвестиции для развития предприятий,
- несоответствующая рыночным условиям система подготовки и переподготовки кадров,
- рост граждан страны, не обращающихся в службу занятости,
- низкий уровень использования рабочей силы,
- увеличение численности выпускников учебных заведений, испытывающих трудности с поиском работы,
- негибкость налоговой системы,
- неразвитость инфраструктуры рынка труда.

Падение спроса на рабочую силу, отсутствие экономически обоснованной зависимости доходов работника от его трудового вклада, низкий уровень заработной платы провоцирует дальнейший миграционный отток населения.

Меры, предпринимаемые государственной службой занятости населения Республики Молдова, несколько стабилизируют ситуацию. Но этих мер крайне недостаточно для решения вышеизложенных проблем. Сокращение безработицы является чрезвычайно сложной задачей. В целях снижения и предотвращения роста безработицы, смягчения ее социальных последствий в условиях демократизации страны необходимы кардинальные экономические реформы. Следовательно, исключительную актуальность на сегодняшний момент приобретает необходимость разработки обоснованных мер государственной политики.

Среди приоритетных направлений государственной политики в целях предупреждения или снижения уровня безработицы могут быть предприняты следующие меры:

- 1) Создание новых рабочих мест путем открытия новых или модернизации старых предприятий.

- 2) Стимулирование развития малого и среднего бизнеса.
- 3) Проведение сбалансированной инвестиционной и налоговой политики, развитие системы кредитования.
- 4) Доведение заработной платы и пособий по безработице до прожиточного минимума.
- 5) Введение налоговых льгот предприятиям, предоставляющим рабочие места наиболее уязвимым категориям населения.
- 6) Оказание помощи молодежи, молодым специалистам в их адаптации и интеграции на рынке труда.
- 7) Разработка методики долгосрочного прогнозирования рыночного спроса.
- 8) Концентрация усилий по борьбе с безработицей в сельской местности.
- 9) Освещение в свободной прессе информации о существующих вакансиях, о проведении ярмарок вакансий.
- 10) Создание активных кадровых служб на предприятиях страны.

Объединенные усилия государства, служб занятости, кадровых служб работодателей и общественных организаций может привести к положительным результатам в данной области.

#### **Литература:**

1. Piața forței de muncă în Republica Moldova 2008. Ch.: Statistica, 2008. p.124
2. Piața forței de muncă în Republica Moldova 2011. Ch.: Statistica, 2011. p.143
3. Ежегодный социальный отчет 2010. Министерство труда, социальной защиты и семьи Республики Молдова. Кишинэу: 2011. – 203 с.
4. Рынок труда в Молдове: 8 человек на место. <http://moldeco.net/rynok-truda-v-moldove-8-chelovek-na-mesto.html>
5. Красильникова И. Парадоксы рынка труда, Молдавские ведомости, №20 (1366), 23.02.2011, [http://www.vedomosti.md/news/Paradoksy\\_Rynka\\_Truda](http://www.vedomosti.md/news/Paradoksy_Rynka_Truda)
6. **Lege RM «Privind utilizarea forței de muncă» №878-XII din 21.01.1992.** Monitorul Oficial №158. Publicat: 27.12.2001.
7. Догару Р. Рынок труда в Молдове характеризуется дефицитом кадров в некоторых отраслях, нехваткой рабочих мест в сельской местности, высоким уровнем безработицы среди молодежи и высокой трудовой миграцией. Analutique Неделя. №27 (92) 5.07.2008. <http://www.analytique.md/index.php?n=672&r=21&s=704>
8. Moldova–Transnistria: Eforturi comune pentru un viitor prosper. Aspecte sociale. = Молдова–Приднестровье: Общими усилиями – к успешному будущему. Социальные аспекты. = Moldova–Transdnistria: Working Together for a Prosperous Future. Social Aspects. / colegiul de red.: D. Matveev, G. Șelari, E. Bobcova, B. Cseke . – Ch .: „Cu drag” SRL, 2009 (Tipogr . „Bons Offices” SRL). – 370 p.

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПТИЦЕВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ КОНТРОЛЛИНГА

*О. Ионку, канд.экон.наук*

*А. Ермачков, аспирант*

*The authors note, that controlling plays a key role in the improvement of tactical and strategic planning in the decision making process. On the example of poultry plants the authors apply a systematic approach, according to which the decision making process should begin with concrete goals or definition of clear “input” parameters (profitability, profit, liquidity and other indexes).*

*The authors suggest the following three options for the operation of controlling system: a) to make a decision in the field of production the classification of direct and indirect costs should be used, b) for marketing decisions only the classification of variable and invariable costs and direct costs is used, c) for investment decisions the full cost or absorption cost are used.*

**Key words:** *controlling, marketing, management, check calculation, logistics, innovations, marketing decisions, investment decisions, controlling information system.*

В настоящее время существует огромное количество отечественных и зарубежных публикаций в области теории принятия управленческих решений в различных направлениях экономической науки – менеджменте, управленческом учёте, экономической математике, управленческом анализе и др., однако при этом наблюдается огромное отставание в разработке практических моделей, детальных алгоритмов решения производственных задач, адаптированных к специфике конкретной отрасли экономики.

Анализ теоретических исследований и практической деятельности предприятий, в том числе птицеводческого подкомплекса АПК показал, что разрабатываемые отдельно взятые модели различных внутрифирменных ситуаций в разных областях деятельности, как правило, разрознены, не взаимосвязаны между собой, а в некоторых случаях их реализация приводит к результату, диссонирующему со стратегией организации.

Таким образом, в существующих разработанных моделях реализован ситуационный подход менеджмента, согласно которому сбор информации, разработка конкретных алгоритмов, прогнозирование последствий принимаемых мер осуществляется только в

рамках ситуации, как правило, только в пределах конкретной функциональной области предприятия. Например, существуют независимые модели замены оборудования [1, стр.401], определения цены и ассортимента подлежащих продаже товаров [2, стр.99], выбора инвестиционного проекта [3, стр.487] и др. При этом в некоторых источниках даже даются обобщённые особенности принятия управленческих решений в различных сферах деятельности предприятия [4, стр.267]. Тем не менее, данные, отдельно взятые решения (а также общие рекомендации), не рассматриваются с точки зрения их взаимного влияния, отсутствует единая система их оценки, и в конечном итоге они не образуют системы.

В подобной ситуации контроллинг может послужить тем системообразующим элементом, который свяжет в единое целое «входы» и «выходы» управленческих решений посредством спроектированного им единого информационного пространства. По мнению классика контроллинга Питера Хорвата, первой координирующей задачей контролёра является содержательно и формально согласованное построение системы информационного обеспечения, а также система планирования и контроля, которая в свою очередь является представлением достижения результатов реализации управленческих решений. С точки зрения другого учёного, Д. Хана, создаваемые банки данных служат базой контроллинга для выполнения его основных задач – информационного обеспечения ориентированных на результат процессов планирования, регулирования и контроля на предприятии, в выполнении функции интеграции, системной организации и координации.

Ещё одним подтверждением возможности объединения управленческих решений посредством контроллинга в систему является то, что согласно П. Хорвату, преобразование системы учёта осуществляется таким образом, чтобы была возможность одновременного осуществления контрольных и плановых расчётов затрат, объёмов производства, прибыли, инвестиций, экономической эффективности, ликвидности и др., а они, по сути, могут составить информационную поддержку любому типу решений на предприятии. Кроме того, по мнению российского учёного Карминского, объектами контроллинга являются практически все функциональные области предприятия – маркетинг, логистика, персонал, инновации и др.

Большинство современных учёных в области контроллинга [5, стр.58] рассматривают его как методическую подсистему управления предприятием, осуществляющую интеграцию всех функций управления с целью его совершенствования. Более того, в последние годы в ряде источников наблюдается тенденция корреляции развития концепций менеджмента и контроллинга. В частности, вместе с появлением процессных моделей управления предприятием осуществляется переориентация контроллинга на оценку результатов [6, стр.106], что предполагает соответствующее структурирование объектов и задач контроллинга, ориентацию его системы показателей на изучение причинно-следственных связей между результатами принятых решений и входными параметрами бизнес-процессов. Кроме того, ориентация на бизнес-процессы в современном менеджменте нашла отражение в конвергенции концепции менеджмента качества и контроллинга. Например, по мнению Муратова, контроллинг обеспечивает качество управленческих решений за счёт повышения

качества основных своих функций, таких как учёт, контроль, анализ, которые, как правило, не рассматриваются в качестве объектов системы менеджмента качества [7, стр.14].

На системный характер информационной функции контроллинга указывают также учёные направления теории экономического анализа. В частности, Баканов отмечает, что первыми двумя особенностями контроллинга, как самостоятельного элемента системы управления, является объединение производственной и финансовой информации, корректирующей производственные решения для получения наилучших финансовых результатов, а также регулирование внутренних факторов под воздействием изменений, протекающих во внешней среде.

В литературе по принятию управленческих решений контроллингу отводится ключевая роль в совершенствовании процессов как тактического, так и стратегического управления. В частности, Орлов акцентирует внимание на то, что контроллинг представляет собой концепцию системного управления организацией и он ориентирован прежде всего на поддержку процессов принятия решений. При этом, он должен обеспечивать адаптацию традиционной системы учёта на предприятии к информационным потребностям должностных лиц, принимающих решения, то есть основными функциями контроллинга являются создание, обработка, проверка и представление системной управленческой информации. Российский учёный Учитель Ю.Г. считает контроллинг основным элементом эффективного управления, который в рамках формирования корпоративной стратегии предприятия призван обеспечить управление процессом достижения конечных целей деятельности фирмы, отводя ему роль саморегулирующегося механизма обратной связи между фактическими результатами принятых стратегических решений и стратегическими целями предприятия. Во многих узкоспециализированных направлениях экономической науки, где освещена их взаимосвязь с концепцией контроллинга, например в [8], обязательным условием для функционирования контроллинга-сбыта является увязка его целей с инвестиционным, финансовым, производственным и другими видами контроллинга, причём контроллинг-сбыт выступает как часть общей системы управления затратами и результатами, а также как интегрированная система, обеспечивающая координацию и взаимодействие с другими подразделениями компании.

Таким образом, в рассматриваемом далее комплексе взаимосогласованных управленческих решений птицеводческого предприятия применим системный подход менеджмента, согласно которому процесс принятия решений должен начинаться с конкретных целей, или формирования чётких параметров «выхода». Такими параметрами может послужить система показателей, адекватная целям высшего руководства компании, а также специфике её деятельности, например, рентабельность, прибыль, ликвидность или некий комплексный показатель.

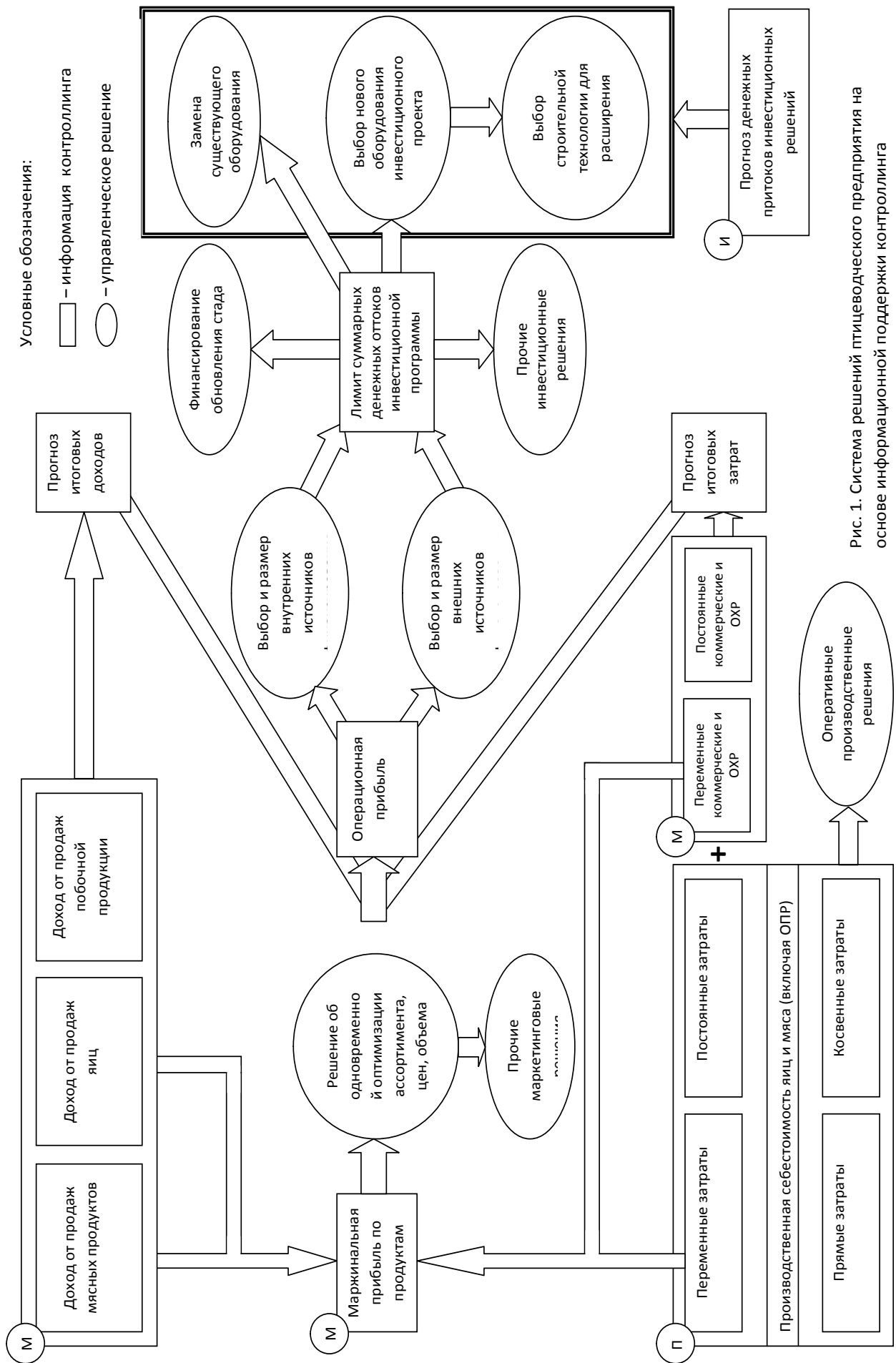


Рис. 1. Система решений птицеводческого предприятия на основе информационного поддержки контроллинга

В качестве такого показателя для птицеводческих предприятий примем изменение величины операционной прибыли, при этом разделяя управленческие решения на три большие группы – увеличивающие доходы, уменьшающие затраты и одновременно приводящие к этим двум последствиям. С другой стороны, всю совокупность решений можно подразделить на подсистемы по критерию использования трёх основных информационных баз предприятия: производственной (П), маркетинговой (М) и инвестиционной (И). К первой относятся данные о фактических и прогнозных производственных и общехозяйственных затратах в разрезе центров ответственности, типов готовой продукции, партий птицы, ко второй – прогнозные и текущие данные о коммерческих расходах и их эффективности, рынках сбыта и ценах, к третьей – будущие денежные притоки и оттоки. На рисунке 1 приведены наиболее значимые управленческие решения для птицеводческого предприятия, которые, в зависимости от комплексности, используют один или несколько банков информации, после принятия которых образуется цепочка второстепенных, производных решений или «дерево решений». Например, после принятия решения о совместной оптимизации базовой сбытовой и производственной программы, у руководства предприятия появляется возможность выбора дополнительных заказов, выращивания новых пород и кроссов птицы, элиминирования отдельных сегментов бизнеса или продуктов и др.

Таблица 2. Количественные критерии и информационная поддержка наиболее важных управленческих решений мясного и яичного направлений птицеводческого предприятия.

<b>Управленческое решение</b>	<b>Основной критерий</b>	<b>Базы</b>
Выбор кормов и рациона кормления птицы	Прямые затраты на выращивание цеха откорма	П
Оптимизация возраста несушек	Месячная маржинальная прибыль на 1 птицеместо	П
Формирование производственной программы, цен, ассортимента выпуска мясного производства	Месячная суммарная маржинальная прибыль всех мясных продуктов	ПМ
Проведение маркетинговых мероприятий	Дополнительная маржинальная прибыль или доход	М
Продажная цена суточных цыплят для внешних потребителей	Трансфертная цена цыплёнка инкубатория	ПМ
Выбор породы, кросса птицы	Годовая маржинальная прибыль на 1 птицеместо	ПМ
Выбор независимых проектов разных направлений инвестирования (при лимите финансовых средств)	Чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма рентабельности (IRR), срок окупаемости	И



Выбор строительной технологии на прединвестиционной стадии проекта	Сумма затрат, предусмотренная и не предусмотренная проектно-сметной документацией	И
Формирование собственной кормовой базы	Себестоимость 1 кг кормосмеси	И
Расширение цехов откорма мясных пород и несушек основного стада	Дополнительная операционная прибыль	МИ
Сооружение цехов родительского стада	Себестоимость 1 инкубационного яйца	ПМИ
Строительство собственной котельной	Себестоимость 1 Гкал теплоэнергии	ПИ
Строительство цеха переработки мясной продукции	Дополнительная операционная прибыль	ПМИ
Возведение цеха от переработки отходов	Ежемесячная операционная прибыль цеха	ПМИ
Выбор машины для сортировки яиц	Себестоимость 1 десятка товарных, целых яиц	П
Выбор батарей для содержания мясных птиц	Годовая операционная прибыль цеха откорма	П
Принятие оперативных мер при отклонениях от производственного плана	Нормы прямых и косвенных производственных затрат каждого цеха в расчёте на 1 голову птицы	П
Выбор собственных и заёмных источников финансирования	Стоимость капитала	И

Для функционирования предлагаемой контроллинговой системы необходимо организовать оперативный учёт в разрезе прямых и косвенных, а также переменных и постоянных затрат и расходов для различных информационных потребностей. В частности, для принятия решений, использующих исключительно производственные показатели, используется классификация на прямые и косвенные затраты а также калькулирование себестоимости по методу стандарт-кост, для чисто маркетинговых решений – переменные и постоянные и соответственно директ-кост, для инвестиционных решений – абсорбшен-кост или полная себестоимость.

Далее, после формирования рассмотренной информационной системы контроллинга предприятия необходимо утверждение именно количественных критериев принятия разрабатываемой системы решений, поскольку с одной стороны контроллинг использует преимущественно рациональный подход к их принятию, а с другой стороны согласно

одному из его основателей в России Н.Г. Данилочкиной, качественные критерии определяют специфику каждой конкретной ситуации, а вот количественные являются наиболее универсальной характеристикой, следовательно, они также являются элементами системы решений, которые необходимо изначально установить [Таблица 2].

После выбора окончательного варианта отдельно взятого решения на основе данных критериев просматривается взаимосвязь его последствий с другими уже ранее принятыми решениями, посредством предложенных банков информации. Например, при утверждении новой цены на продукцию, превышающей плановую, или при выборе корма с ценой ниже базовой, могут возрасти доходы предприятия, что означает возможность увеличения на конкретную сумму свободных денежных средств для инвестирования в строительство новых цехов, размер которой определяется в оперативном порядке при помощи информационной системы контроллинга.

Таким образом, формирование системы управленческих решений птицеводческого предприятия на основе контроллинга позволит не только совершенствовать правильный выбор наилучшей альтернативы, но и установить взаимное влияние осуществляемых мероприятий, а также их согласованность со стратегией предприятия.

#### **Литература:**

1. Маркин, Ю.П. Экономический анализ: учебное пособие / Ю.П. Маркин – 3-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 450С.
2. Чая, В.Т. Управленческий анализ: учеб. пособие / В.Т. Чая, Н.И. Чупахина. – М.: Рид Групп, 2011. – 448 С.
3. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 536С.
4. Лукичёва, Л.И. Управленческие решения: учебник по специальности «Менеджмент организации» / Л. И. Лукичёва, Д. Н. Егорычев; под ред. Ю.П. Анискина. – 4-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 383С.
5. Шешукова, Т.Г. Теория и практика контроллинга: учеб. пособие / Т.Г. Шешукова, Е.Л. Гуляева. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. – 176 С.
6. Калугина, Т.В. Особенности структурирования объектов контроллинга и оценки результатов при функциональном и процессном подходах / Т.В. Калугина, И.Б. Гусева // Журнал Казанская наука – 2010. – №1. – С. 104-107
7. Муратов, А. Конвергенция управленческих концепций: контроллинг и менеджмент качества / А. Муратов // Журнал Проблемы теории и практики управления – 2011. – №1. – С. 13-19
8. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник. – М: Экономика, 2001. – 704 с.

## DIVERSIFICAREA TRANZACȚIILOR COMERCIALE CU PRODUSE AGROALIMENTARE PE PIAȚA EUROPEANĂ

*Olga Sârbu, dr., conf. univ. (UASM)*

*In the conditions of the increasing process of globalization, foreign trade of the Republic of Moldova has experienced profound changes. As a result of trade deregulation, the openness of the Moldova economy has increased. Foreign trade is important for our country from many reasons, especially given the relatively narrow local market and that the domestic raw material and energy resources are insufficient to cover the country's needs - both intermediate and final consumption, what determines a high level of dependence on imports. Foreign trade structure is an important factor, which is able to influence directly and indirectly not only the general level of economic development, but also the quality of life of our citizens.*

**Key words:** *Commercial transactions, agri-food, trading partners.*

### **Introducere**

În contextul interdependențelor economice internaționale, comerțul internațional se distinge printr-un rol esențial, care s-a manifestat încă de la apariția sa. El s-a dezvoltat în decursul timpului sub influența unui sistem de factori naturali, economici, științifico-tehnici, social-politici, culturali, interni și externi.

Cu cât economia națională este mai amplu deschisă către economia internațională, cu atât încasările și plățile între rezidenți și nerezidenți vor exprima un volum mai mare de schimburi comerciale și financiare în raporturile țării cu restul lumii, iar acestea vor influența mai profund procesele economice și financiare interne ale economiei naționale, generând în anumite condiții și un proces de angajare și acordare de împrumuturi internaționale.

Din momentul proclamării suveranității și declarării independenței Republica Moldova s-a confruntat cu necesitatea revizuirii radicale a structurii și direcționării activității sale comerciale externe, necesitatea de a se debarasa de rămășițele economiei de planificare și de a-și face drum spre economia de piață. O parte considerabilă din sectoarele industriale de perspectivă, care reprezentau o pondere esențială în dezvoltarea economică, au fost ratate în urma dezintegrării interne și externe și în complex.

Ca și alte economii în tranziție, economia Republicii Moldova a urmat calea de transformare a unei economii, care a fost puternic integrată în sistemul economic și de comerț sovietic la o economie liberă și deschisă.

Procesul de tranziție a avut un preț social înalt. Sărăcia a crescut semnificativ în perioada anilor 90. Performanța economică redusă, pierderea piețelor externe, comportamentul grupurilor de interese, care a subminat transparența și eficiența reformelor economice, precum și creșterea considerabilă a datoriei interne și externe a statului au constituit unii dintre factorii economici care au contribuit la intensificarea sărăciei și a sporit vulnerabilitatea la excluziunea economică a unor grupuri și persoane și pentru abordarea problemelor sociale, care au rezultat în urma tranziției și amortizarea impactului social al reformelor economice asupra oamenilor, guvernul a continuat alocarea unei părți importante din buget în sfera socială. Deși rata cheltuielilor sociale a crescut, valorile absolute ale cheltuielilor din sectorul social au fost afectate în mod negativ de recesiunea economică, însoțită de o criză fiscală dramatică și de ineficiența în colectarea impozitelor [1, p.95].

Trecerea economiei naționale de la un model de dezvoltare bazat pe remiteri și consum la unul bazat pe exporturi, investiții și inovații a devenit unul din obiectivele politicilor guvernamentale. Despre asigurarea dezvoltării economiei naționale în baza inovațiilor este încă prematur de vorbit, întrucât acestea presupun investiții enorme și sunt caracteristice mai mult țărilor înalt dezvoltate.

În același timp, exporturile și investițiile străine directe ar putea avea o importanță crucială în asigurarea creșterii economiei naționale. Deși pe toată perioada de tranziție, dar mai cu seamă de-a lungul ultimului deceniu, au fost întreprinse multiple măsuri, care vizează liberalizarea comerțului exterior, performanțele acestuia, în special ale exporturilor, rămân a fi foarte reduse, economia națională confruntându-se, practic, cu un deficit de produse competitive, care ar putea concura pe piața externă.

Moldova necesită mai multe exporturi, pentru a crea un stimulent alternativ remitențelor în contextul creșterii economice și pentru a crea locuri de muncă, cu scopul de a reduce ciclul de migrație și lipsă de oportunități de angajare, care diminuează competitivitatea.

### **Material și metodă**

Pe parcursul studiului au fost utilizate atât metode de cercetare tradiționale, de analiză cantitativă și calitativă, de analiză comparată și logică, cât și metode moderne de studiu. Baza informativă au format-o datele oficiale ale Biroului Național de Statistică.

### **Rezultate și discuții**

O analiză minuțioasă a tendințelor în structura PIB-ului după sectoarele de producție arată că Moldova nu mai este demult o țară, care depinde totalmente de agricultură. Este adevărat că, în comparație cu alte țări europene, Moldova depinde într-o măsură ceva mai mare de agricultură și de ramurile industriale conexe, precum vinificația, industria alimentară și prelucrarea tutunului. Dar analiza datelor statistice pentru o perioadă mai lungă de timp atestă o comprimare continuă a agriculturii și o expansiune la fel de continuă a serviciilor în PIB. Cota valorii adăugate brute (VAB) generate de sectorul agrar în PIB s-a micșorat de la 25,5% în 2000 la 16,4% în 2005 și 11,0% în 2011[5]. Din păcate, în Moldova această „modernizare economică” a fost în primul rând o consecință a reformelor tergiversate și a deficitului cronic de investiții în sectorul agricol.

În economia Republicii Moldova până în anii 2002 sectorul agricol a ocupat o pondere relativ înaltă. În anii următori contribuția agriculturii la formarea valorii adăugate brute s-a redus de

la 21% în anul 2002 la 8,5% în anul 2009. În anul 2010 valoarea adăugată brută produsă în sectorul de bunuri a crescut cu 7,8% în raport cu anul precedent, influențând pozitiv (cu 1,7%) indicele de volum al produsului intern brut. Agricultură, economia vânatului, silvicultura, pescuitul și industria au înregistrat o creștere a valorii brute față de anul anterior, respectiv cu 7,2 și 8,1%, influențând creșterea produsului intern brut cu 0,6% și cu 1,1% respectiv. În anul 2011, în structura PIB-ului nu s-au produs schimbări esențiale. Toate ramurile economiei înregistrează creșteri (comparativ cu anul 2010), iar ponderea sectoarelor în PIB rămâne relativ constantă.

În perioada ultimelor decenii, în condițiile intensificării procesului de globalizare, comerțul exterior al Republicii Moldova a cunoscut profunde mutații. O etapă importantă în acest proces a reprezentat aderarea Moldovei la sistemul multilateral comercial OMC, care a impus noi dimensiuni în politica comercială a țării, cu orientare importantă spre exterior. În linii generale, această perioadă se caracterizează printr-o serie de tendințe principale.

Drept urmare a liberalizării comerțului exterior, a crescut gradul de deschidere al economiei moldovenești (exprimat prin ponderea sumei importurilor și a exporturilor în PIB), care, practic, s-a dublat de la începutul anilor 90 până în prezent. Dacă în anul 2000 acesta constituia 140,6%, atunci deja în anul 2005 a reprezentat 148,2%, iar în anul 2011 – 131,2%. Această deschidere, s-a datorat în mare parte creșterii cu ritmuri accelerate a importurilor, mai cu seamă începând cu ultimul deceniu, în timp ce performanțele exporturilor naționale au rămas foarte modeste. O dovadă în acest sens este ponderea mică a exporturilor în PIB, care a crescut de la 54,6% în anul 2005, ca apoi în anul 2007 să se reducă până la 48,5%, iar în 2011 la 45%, precum și rata de acoperire a importurilor prin exporturi, care a scăzut până la 42,8%, în anul 2011. De asemenea, relevant este și faptul că, cota exporturilor moldovenești în exportul mondial a rămas, practic, neschimbată, în această perioadă, variind în jurul valorii de 0.01%. Cu toate acestea, potrivit datelor din Figura 2, comerțul exterior al Republicii Moldova a avut o tendință generală de creștere, cu excepția anilor de criză.

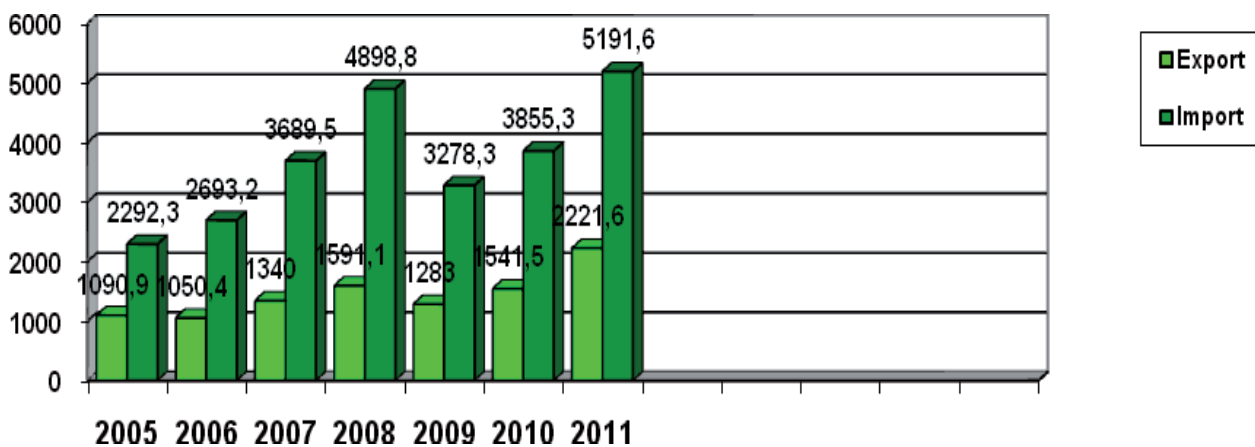


Figura 2. Evoluția comerțului exterior în perioada anilor 2005-2011, mil. USD

Sursa: Calculele autorului conform datelor Biroului Național de Statistică

Indicatorii macroeconomici au înregistrat performanțe pozitive: produsul intern a crescut față de anul precedent cu 6,4%, iar exporturile și importurile – respectiv cu 44,1% și 34,7%.

Comerțul exterior este important pentru RM din numeroase considerente, în special ținând cont de piața locală relativ îngustă, precum și de faptul că baza internă de materii prime și resurse energetice este insuficientă pentru acoperirea necesităților țării – atât pentru consumul intermediar, cât și pentru cel final, ceea ce determină un nivel înalt de dependență față de importuri. Structura comerțului exterior reprezintă un important factor, capabil să influențeze direct și indirect nu doar asupra nivelului de dezvoltare economică la general, dar și asupra calității vieții cetățenilor țării.

Rezultatele anuale pentru 2011 cu privire la comerțul exterior au fost, mai mult sau mai puțin previzibile, urmând tendințele anilor precedenți în direcția deteriorării soldului balanței comerciale. În aceste condiții, deficitul comercial aferent comerțului cu bunuri devine o problemă primordială a politicilor macroeconomice a RM. Un argument în acest sens este faptul demonstrat de practica internațională că o țară cu un sold negativ al balanței comerciale, care se menține de mult timp, prezintă riscul de pierdere a suveranității sale economice.

Volumul comerțului exterior al Republicii Moldova a atins în anul 2011 valoarea de 7413,2 mil. USD, majorându-se în comparație cu anul precedent cu 37,3% (+2016,4 mil. USD), iar față de anul 2005 a înregistrat o creștere dublă(+ 4030 mil. USD).

Analizând evoluția comerțului exterior al RM în serie lunară atât importurile, cât și exporturile s-au micșorat treptat în perioada respectivă.

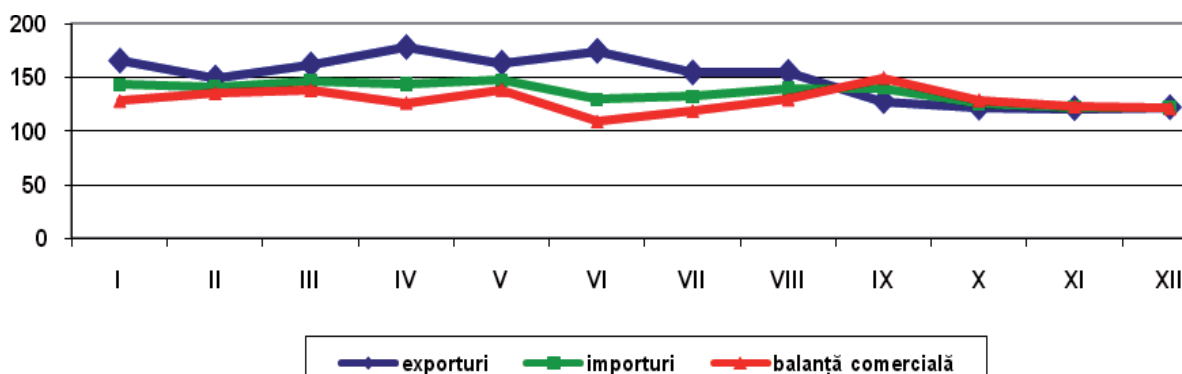


Figura 3. Dinamica lunară a exporturilor și importurilor în 2011 față de 2010 (2010=100%)

Sursa: Calculele autorului conform datelor Biroului Național de Statistică

Astfel, se evidențiază luna aprilie cu cea mai înaltă creștere, la fel și luna iunie, cu 177,7% și respectiv 174,1%, iar luna IX-a se caracterizează prin cea mai semnificativă creștere a balanței comerciale, 149,3%(-301,4 mil. dolari USA), datorită unei creșteri a importurilor superioare celei a exporturilor, cu valori în expresie valorică de 483,9 mil. dolari USA(140,2%) și 182,5 mil. dolari USA(127,5%).

O altă schimbare importantă, care a marcat perioada de tranziție, este reorientarea cardinală a comerțului exterior. Dacă în trecut tranzacțiile comerciale exterioare se desfășurau aproape doar cu țările fostului spațiu sovietic, atunci până în prezent importanța acestora a scăzut, în 2011 ponderea acestora în exporturile moldovenești fiind de 41,4%, iar în importuri de 33%. În același timp, începând mai cu seamă pe perioada ultimului deceniu, datorită facilităților comerciale acordate de

către UE, iar mai apoi ca urmare a aderării României la acest grup de țări, Uniunea Europeană a devenit un partener cu o mare greutate în comerțul exterior. Astfel, în anul 2011, 49% din exporturi erau orientate spre această regiune, din care se importa 43,5% din produse.

Tabelul 2  
Dinamica schimburilor comerciale în Republica Moldova, mil dolari SUA

	2009			2010			2011		
	mil. dolari SUA	Structură, %	în % față de anul 2008	mil. dolari SUA	Structură, %	în % față de anul 2009	mil. dolari SUA	Structură, %	în % față de anul 2010
<b>Export – total</b>	1159,6	100,0	78,8	1362,5	100	117,8	2221,6	100	144,1
inclusiv în:									
țările UE-27	605,1	52,2	79,8	646,2	47,4	107,0	1087,8	49	149,2
țările CSI	442,9	38,2	77,5	553,3	40,6	125,0	919,3	41,4	147,3
alte țări	111,6	9,6	78,9	163,0	12,0	147,5	214,5	9,6	113,8
<b>Import – total</b>	2916,6	100,0	64,9	3415,3	100	117,1	5191,6	100	134,7
inclusiv din:									
țările UE-27	1274,0	43,7	65,1	1526,4	44,7	119,9	2256,6	43,5	132,4
țările CSI	1008,5	34,6	64,3	1098,3	32,2	108,7	1713,14	33	136,3
alte țări	634,1	21,7	65,7	790,6	23,1	124,7	1221,6	23,5	136,6
<b>Soldul comercial</b>	-1757	-	58,2	-2053	-	116,7	-2970,0	-	128,4
Gradul de acoperire a importului prin export, %	39,8	-	-	39,9	-	-	42,8	-	-

Sursa: Calculele autorului conform datelor Biroului Național de Statistică

Deficitul comerțului exterior cu bunuri s-a majorat cu 28,4 la sută comparativ cu anul precedent până la nivelul de 2970 mil. USD. Valoarea totală a importurilor pentru anul 2011 a înregistrat o creștere mai mică – cu 34,7% decât valoarea totală a exporturilor - cu 44,1 la sută. E de menționat că deficitul comercial în valoare absolută a devansat exporturile de bunuri.



Schimburile comerciale de bunuri atât cu CSI, cât și cu restul lumii s-au încheiat cu solduri negative: deficitul cu restul lumii a înregistrat valoarea de 1007,1 mil. USD, iar cu CSI – 793,84 mil. USD.

Moldova își menține soldul negativ al balanței comerciale practic cu toate țările-partenere, cu excepția Marii Britanii, unde a exportat mărfuri cu 36,9 mil. dolari mai mult decât a importat în anul 2010, la fel cu Kazahstan – cu circa 14,7 mil. dolari, Georgia – cu 11,6 mil. dolari, Irak – cu 10,2 mil. dolari, Siria - cu 9,9 mil. dolari, Azerbaidjan - cu 7,3 mil. dolari, Albania - cu 6,6 mil. dolari, Liban – cu 4,5 mil. dolari și Libia - cu 4 mil. dolari.

În cadrul comerțului exterior pe grupe de țări, cel mai semnificativ s-a majorat soldul negativ comercial cu alte țări – cu 42,7%, cu țările Uniunii Europene - cu 19,8%, cu țările CSI – 25,5. Printre partenerii comerciali tradiționali, cele mai mari solduri negative s-au înregistrat în cadrul schimburilor comerciale cu Ucraina (488 mil. dolari), China (399 mil. dolari), Germania (284 mil. dolari), Federația Rusă (197,4 mil. dolari), România (197,8 mil. dolari), Turcia (293,5 mil. dolari), Italia (133 mil. dolari).

În 2011 au crescut semnificativ exporturile către țările UE - cu 358,9 mil. dolari (49,2%), țările CSI - cu 164,6 mil. dolari (47,3%) și alte țări – cu 25,9 mil. dolari (13,8%).

Schimburile comerciale în comerțul cu produse agroalimentare între Republica Moldova și statele Uniunii Europene în ultimul deceniu au crescut constant. Exporturile moldovenești în perioada anilor 2005-2011 s-au majorat de circa 2 ori, înregistrând 1087,8 mil. USD în anul 2011. La export au dominat tranzacțiile comerciale cu produse vegetale, grăsimi și uleiuri animale sau vegetale, produse alimentare. Exporturile de produse vegetale au înregistrat creșteri constante, dar nestabile. Din produsele vegetale, o pondere mai mare la export revine bunurilor din grupele de mărfuri: „fructe comestibile” și „semințe și fructe oleaginoase; plante industriale și medicinale, paie și furaje”. Exporturile de fructe comestibile au înregistrat creșteri în expresie valorică pe toată perioada anilor 2005-2011, astfel, ponderea acestora în totalul exporturilor moldovenești a crescut de la 7,6% în anul 2005 la 9,9% în anul 2011. Este necesar de menționat că în anul 2008, exporturile de fructe comestibile s-au redus cu 11 milioane USD comparativ cu anul 2007. Și asta, în pofida faptului că la o serie de produse vegetale elementul ad valorem al taxei de import în Uniunea Europeană este scutit în baza ATP.

În structura exporturilor produselor vegetale o poziție superioară valorică au deținut exporturile următoarelor produse: nuci decojite, mere, porumb, semințe de floarea soarelui, orz furajer, grâu și fructe uscate. Exporturile de nuci decojite au cunoscut o creștere ascendentă față de anii precedenți, însumând 59 mil. dolari, loturile de marfă fiind exportate preponderent în Albania, Bulgaria, Germania, Grecia, Italia, România, Austria, Belgia, Elveția, Cehia, Estonia, Spania, Franța, Lituania, Letonia, Olanda, Suedia, Slovenia [2, p.21].

O cotă importantă în totalul exporturilor de produse vegetale a revenit exporturilor de porumb, semințe de floarea soarelui, grâu și orz. Loturile de semințe și fructe oleaginoase, semințe și fructe diverse, plante industriale sau medicinale, paie și furaje exportate în Uniunea Europeană în valoare de 35,6 mil. dolari SUA în 2009 ating cifra de 107,7 mil. dolari SUA în anul 2011, fiind exportate, în special pe piața Lituaniei, României, Austriei, Bulgariei, Elveției, Estoniei, Letoniei, Slovaciei.

Cele de semințe de floarea-soarelui, au fost comercializate în Franța, Bulgaria, Germania, Grecia, România, Estonia, Spania, Polonia. Exporturile de orz furajer au fost comercializate în Elveția, Germania, Franța, Marea Britanie, România, Suedia. De asemenea, și loturile de grâu exportate, au avut destinații asemănătoare cu cele de orz (România, Elveția, Germania, Franța, Marea Britanie) [5].

Din produsele vegetale ușor alterabile, o pondere mai mare la export au avut-o merele, strugurii de masă, prunele, vișinele și tomatele în stare proaspătă, acestea fiind exportate în Polonia, România [1, p.21-22].

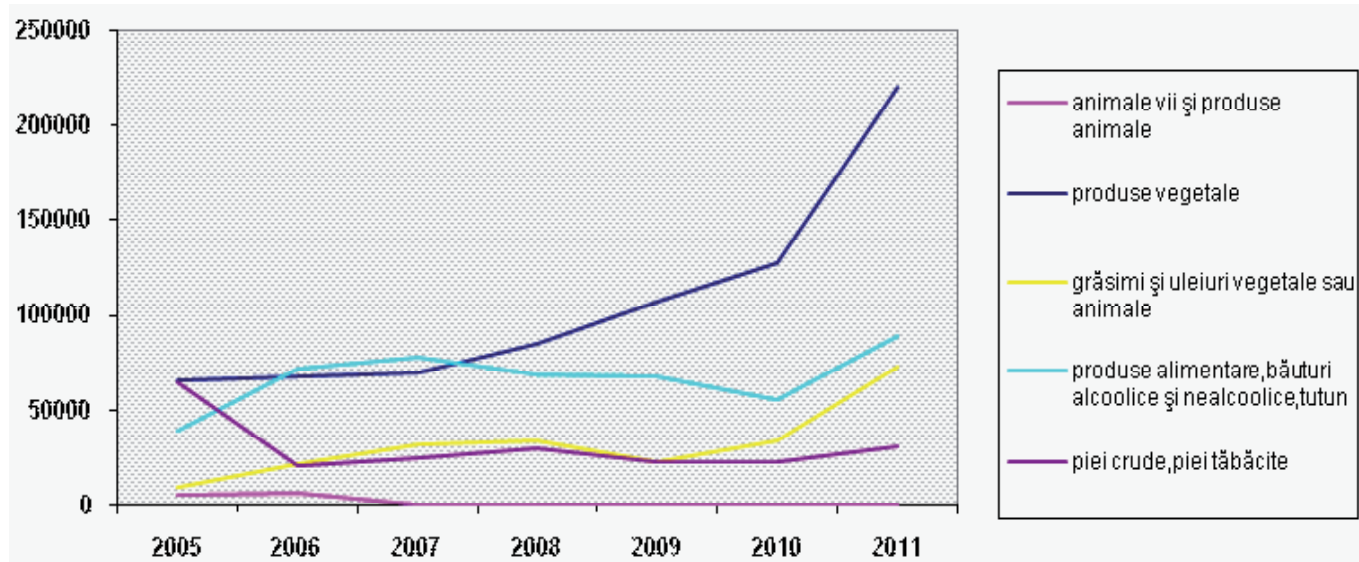


Figura 4. Exportul principalelor grupe de produse agroalimentare pe piața europeană, mii dolari

Sursa: Calculele autorului conform datelor Biroului Național de Statistică

Exporturile mărfurilor din grupa de mărfuri „semințe și fructe oleaginoase; plante industriale și medicinale, paie și furaje” au înregistrat o creștere esențială în ultimii ani. Exporturile cu astfel de produse în anul 2011 au crescut de 3 ori față de anul 2010 și de 8 ori comparativ cu anul 2005. Ponderea exporturilor mărfurilor din această grupă în totalul exporturilor moldovenești în UE a variat de la 2,9 în anul 2005 la 9,9% în anul 2011.

Exporturile de cereale în UE au o pondere în structura exporturilor R. Moldova, care variază de la 3,6% în anul 2005 la 4,4% în anul 2011. Acestea nu sunt stabile și sunt influențate puternic de variația randamentelor și producțiile totale a culturilor cerealiere, dar și de oferta regională.

Exporturile în statele UE a bunurilor din grupele „plante vii, produse floricole”, „legume, plante, rădăcini și tuberculi alimentari”, cafea, ceai, mate și condimente”, „produse de morărit; malț; amidon”, „lac; gume, rășini și alte seve și extracte vegetale”, și „materii pentru împletit și alte produse de origine vegetală” au o pondere sub 0,5 la sută în totalul exporturilor.

Exporturile în țările Uniunii Europene, pe grupe de mărfuri, conform  
Sistemului Armonizat (SA), mii USD

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Total exporturi, din care :</b>	<b>443184,4</b>	<b>536909,6</b>	<b>678929,7</b>	<b>820072,1</b>	<b>667338,5</b>	<b>728938,9</b>	<b>1087770</b>
Exporturile de produse agroalimentare	185289,5	189122,1	204702	218103,7	220745,2	240951,3	413279,2
Animale vii și produse animale	5835,2	6599,9	584,6	407,2	203,3	178,8	763,0
Produse vegetale	65456,2	67320,3	70030,3	84873,6	107306,0	127935,5	219893,8
Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale	9702,3	21898,6	31645,5	34032,3	23010,1	34170,1	72420,9
Produse alimentare; băuturi alcoolice și nealcoolice; tutun	39694,5	72137,4	77535,1	68258,6	67441,2	55575,3	89348,0
Piei brute, piei tăbăcite; blănuri și produse din acestea	64601,3	21165,9	24906,5	30532,0	22784,6	23091,6	30853,5

Sursa: Calculele autorului conform datelor Biroului Național de Statistică

Exporturile de animale vii și produse animale au regresat enorm pe parcursul anilor 2005-2011. Dacă în anul 2005 ponderea acestora în totalul exporturilor moldovenești constituia 1,3%, atunci în anii 2009-2010 a oscilat în jurul cifrei de 0,02. În această perioadă s-au redus drastic exporturile de bunuri din grupa de produse „Lapte și produse lactate; ouă; miere naturală”, de la 9798,3 mii USD sau 5,4% în anul 2001 până la 123,5 mii USD în anul 2008. Exporturile de mărfuri din grupele „animale vii”, „carne și măruntaie comestibile”, „pește și crustacee, moluște și alte nevertebrate acvatice” și „alte produse de origine animală” în această perioadă de timp au stagnat. Stagnarea exporturilor de produse animale se datorează în mare măsură lipsei unei oferte consistente pentru export din partea sectorului animalier. Decapitalizarea sectorului și diminuarea efectivului de animale pe parcursul ultimului deceniu au influențat negativ randamentele și producțiile din ramură. În acest timp, sectorul zootehnic a fost supus unor schimbări traumatizate în cadrul procesului de reformare a agriculturii. În perioada sistemului agricol de tip socialist, în

zootehnie erau concentrate capacități de producere impunătoare, care, ulterior, în cadrul reformei agrare au fost ignorate în totalitate. În prezent acest sector se caracterizează prin structuri de producere neperformante și prin creșterea necalitativă a producției animale.

Ritmul lent de dezvoltare a acestui sector este influențat de mai mulți factori dintre care pot fi menționați următorii: peste 90 la sută din efectivul de animale este concentrat în gospodăriile persoanelor fizice și gospodăriile țărănești (de fermier); culturile pentru nutreț au o pondere nesemnificativă în structura înființărilor agricole; statul adoptă în sectorul zootehnic politici de susținere slabe și necoerente.

Gospodăriile țărănești din zootehnie au devenit monopoliste, ceea ce implică anumite riscuri pe termen scurt și mediu. Exporturile slabe ale producției agricole din zootehnie înregistrate în ultimii ani este una din consecințele acestor schimbări structurale.

Exporturile de produse vegetale în statele UE din contra au crescut, datorită faptului că există o cerere constantă la o serie de produse moldovenești – nuci, semințe de floarea soarelui și rapiță, tutun etc. Pe de altă parte, sunt sesizate repercusiunile timide ale regimului comercial al Preferințelor Comerciale Autonome pentru R. Moldova.

În anul 2010 principalele destinații de export a produselor agricole, care au o pondere mai mare la export au fost: nuci comune decojite (Austria, Belgia, Bulgaria, Cehia, Cipru, Estonia, Franța, Germania, Grecia, Italia, Letonia, Lituania, Marea Britanie), semințe de floarea soarelui ( Bulgaria, Cehia, Estonia, Germania, Grecia, Italia, Letonia, Lituania, Marea Britanie, Olanda), semințe de rapiță (Italia, Marea Britanie, Olanda, Polonia, România, Ungaria), fructe uscate (Austria, Bulgaria, Cehia, Germania, Grecia, Italia, Letonia, Lituania, Polonia, România), zahăr alb de sfeclă de zahăr (Germania, Italia, România, Ungaria), ulei de floarea soarelui (Bulgaria, Letonia, Lituania, Marea Britanie, Polonia) [3, p.23].

De asemenea, ca și în cazul exporturilor de produse agroalimentare în statele UE, importurile din Uniunea Europeană au crescut constant, dar cu ritmuri mai rapide. În structura importurilor de produse alimentare domină clar importurile de produse alimentare, băuturi alcoolice și produse vegetale.

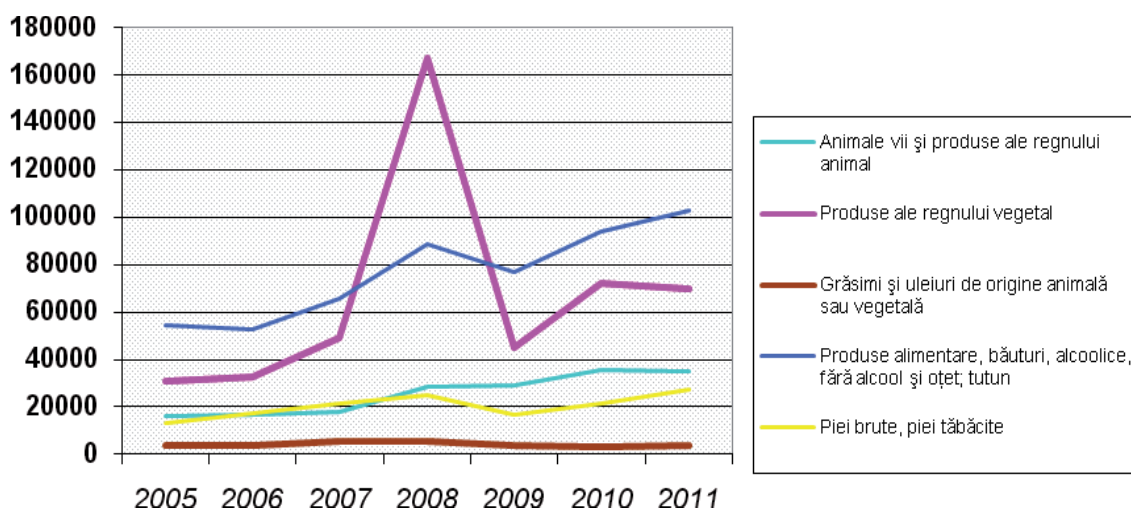


Figura 5. Importul principalelor grupe de produse agroalimentare, mii dolari  
Sursa: Calculele autorului conform datelor Biroului Național de Statistică

Importurile de legume, plante, rădăcini și tuberculi au crescut de 4 ori în perioada 2005-2011, evoluând de la 25351,8 mii USD la 10041,7 mii USD . O evoluție aproape similară este înregistrată la importurile de fructe comestibile, care au crescut de la 9770,9 mii USD în anul 2005 la 28.889 mii USD în 2011.

Astfel, importurile de produse din secțiunea „produse alimentare; băuturi alcoolice și nealcoolice; tutun” au crescut de la 54632 mii USD în anul 2005 până la 102856 mii USD în anul 2011. Importurile de produse din secțiunea „animale vii și produse animale” au avut evoluții aproape similare, încadrate într-un trend ascendent, începând cu o valoare a importurilor de 16099,2 mii USD înregistrată în anul 2005 și continuând cu 18128 mii USD în anul 2007, iar în 2011 – 35228 mii USD. Importurile de produse din secțiunea „produse vegetale” au crescut de la 31033 mii USD în anul 2005 până la 49059 mii USD în anul 2007 și la 69940 mii USD, iar cele de „grăsimi și uleiuri animale sau vegetale” de la 3955 mii USD în anul 2005 până la 4030,6 mii USD în anul 2011. Importurile de mărfuri din secțiunea de produse „piei brute, piei tăbăcite; blănuri și produse din acestea” au avut o evoluție diferită. Acestea au crescut până la 24991 mii USD în anul 2008, ca apoi să cadă în beznă până la 16909 mii USD în anul 2009 și să crească la 27119 USD în 2011.

Importurile de produse de morărit, malț și amidon s-au triplat, iar cele de cereale și de produse din grupa semințe și fructe oleaginoase, plante industriale și medicinale, paie și furaje au cunoscut o creștere de circa 4 ori. Majorarea semnificativă a importurilor mărfurilor de principalele grupe de produse vegetale este explicată prin producțiile scăzute obținute în R. Moldova și prin aplicarea unor măsuri comerciale de stimulare a importurilor.

Tabelul 3

Importurile în țările Uniunii Europene, pe grupe de mărfuri, conform  
Sistemului Armonizat (SA), mii USD

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Total importuri, din care:</b>	<b>1038777</b>	<b>1218506</b>	<b>1680982</b>	<b>2105264</b>	<b>1421185</b>	<b>1704239</b>	<b>2256618</b>
Importurile de produse agroalimentare	118765,2	122849	159735,5	204262	171731	226423	239175,8
Animale vii și produse animale	16099,2	16518,4	18128,1	28402,2	28822,0	35663,0	35228,7
Produse vegetale	31033,0	32357,6	49059,5	56193,8	45250,6	72257,6	69940,6
Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale	3955,6	3597,5	5302,4	5810,0	3886,9	3238,4	4030,6

Produce alimentare; băuturi alcoolice și nealcoolice; tutun	54632,4	52821,0	65741,2	88865,3	76862,1	93950,0	102856
Piei brute, piei tăbăcite; blănuri și produse din acestea	13045,0	17555,1	21504,3	24991,3	16909,5	21314,0	27119,9

*Sursa: Calculele autorului conform datelor Biroului Național de Statistică*

În anul 2011 statele de origine a produselor agroalimentare, care au avut o pondere mai mare la import au fost: ape minerale naturale (Bulgaria, Cehia, Estonia, Finlanda, Franța, Germania, Italia, România, Slovacia), băuturi cu conținut de zahăr (Austria, Bulgaria, Cehia, Finlanda, Franța, Germania, Marea Britanie, Olanda, Polonia, România, Ungaria. Cehia, Danemarca, Estonia, Finlanda, Franța, Germania, Italia, Marea Britanie, Olanda, Polonia, România, Slovacia, Ungaria), butași de viță – de –vie altoiți (Franța, Germania, Italia, România), butași de viță – de– vie neînfrădăcinați (Germania, Italia, România), cartofi în stare proaspătă (Germania, Grecia, Italia, Letonia, Olanda, Polonia, România), malț neprăjit (Austria, Cehia, Italia, Lituania, Slovacia, Ungaria) nervură expandată de tutun (Bulgaria), nuci comune în coajă (Franța, Germania, Spania), pește congelat (Danemarca, Estonia, Germania, Letonia, Lituania, Marea Britanie, Olanda, Polonia, România, Spania), pește congelat (Estonia, Lituania), piersici în stare proaspătă (Germania, Grecia, Italia, Olanda, România), plante de interior (Olanda), pomi fructiferi altoiți (Belgia, Franța, Germania, Grecia, Italia, Olanda, Polonia), scrumbii congelate (Germania, Lituania, Marea Britanie, Olanda, Polonia), trandafiri proaspeți (Olanda) [2,p.23-25].

Politica de subvenționare a producției agricole este chemată să diminueze decalajul curent între indicii actuali de performanță, proprii nivelului de dezvoltare a agriculturii din Republica Moldova, pe de o parte, și statele-membre ale Uniunii Europene, pe de altă parte. Cadrul general actual de aplicare a diverselor măsuri de politică agricolă, realizate pentru susținerea producătorilor agricoli, este deseori diferențiat în funcție de conjunctură și, în foarte multe cazuri, este promovat fără a avea o argumentare temeinică în ceea ce privește necesitatea, eficiența aplicării măsurilor de politică agricolă și, în final, utilitatea acestora pentru sectorul agrar.

Moldova necesită mai multe exporturi pentru a crea un stimulent alternativ remitențelor în contextul creșterii economice și pentru a crea locuri de muncă cu scopul de a reduce ciclul de migrație și lipsă de oportunități de angajare, care diminuează competitivitatea.

Moldova trebuie să încerce să-și diversifice piețele și nu doar produsele, axându-se pe piața UE din două motive. În primul rând, pentru că piața tradițională rusă a devenit volatilă, cu mai multe interdicții pentru produsele moldovenești începând cu anul 2006, și în al doilea rând, pentru că standardele și prețurile UE pentru produse sunt mai mari decât cele obținute de țară pe piețele



tradiționale din țările CSI. Tendința spre standardele UE la produse și adaptarea la lanțurile de valori UE va fi o provocare majoră pentru Moldova, însă va aduce recompense atât în aceste piețe UE noi, cât și prin creșterea fiabilității și valorii pe piețele CSI și altele. Ea va solicita, de asemenea, o deschidere mai mare la afaceri cu cunoștințe despre piețele UE și, pentru unele produse bazate pe agricultură, distrugerea controlului existent din partea cumpărătorilor monopsoni pe piețele locale. Produsele agricole vor continua probabil să constituie majoritatea exporturilor țării, în aceste condiții, impunându-se necesitatea trecerii la un nou nivel de sistematizare a rezultatelor sintetice, la elaborarea sistemelor de competitivitate a sectorului agroalimentar, precum și a unei strategii de exporturi [5,p.36].

În strategia națională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova (2008-2015) sunt trecute în revistă „avantajele comparative” ale sectorului agroindustrial sau „punctele forte” ale acestui sector: producerea culturilor de valoare înaltă, în special a fructelor și legumelor, oferă cele mai înalte profituri și, deci, prezintă un potențial important pentru sporirea veniturilor agricultorilor; productivitatea muncii în agricultură a crescut în ultimii ani datorită refluxului forței de muncă din agricultură în alte sectoare ale economiei naționale, precum și în afara țării; piețele conexe sectorului agricol – piața funciară, piața mijloacelor de producție, piața produselor agricole, piața financiară – funcționează și sunt în proces de dezvoltare continuă.

Pentru remedierea situației din sectorul agroalimentar, inclusiv cel vegetal, documentul de politici de bază, Strategia națională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova prevede acțiuni ce țin de perfecționarea cadrului legislativ și normativ, a cadrului instituțional, consolidarea terenurilor agricole, facilitarea și promovarea exporturilor, agriculturii ecologice, reabilitarea sistemelor de irigare, dezvoltarea viticulturii, silviculturii și științei. Pentru ameliorarea situației din sectorul vegetal, documentul de politici prevede următoarele măsuri: organizarea și desfășurarea primului Recensământ general agricol; actualizarea Programului Național de dezvoltare a pomiculturii; elaborarea Programului de dezvoltare a culturilor tehnice; elaborarea Programului de cultivare a legumelor; elaborarea Programului de dezvoltare a culturilor cerealiere; implementarea Programului Național pentru dezvoltarea culturilor nucifere până în anul 2020.

Pentru remedierea situației din comerțul exterior cu produse agroalimentare, documentul de politici respectiv prevede următoarele măsuri: dezvoltarea infrastructurii de marketing în sectorul agrar; crearea piețelor angro regionale; crearea cooperativelor de marketing; crearea Centrului de Informație și Marketing Agroalimentar; dezvoltarea și implementarea sistemului de management al standardelor naționale în conformitate cu cerințele Uniunii Europene; monitorizarea exportului/importului de produse agricole și agroalimentare din/în Republica Moldova și înaintarea propunerilor ce țin de politica tarifară la importul mărfurilor în țară, în funcție de situația și prioritățile imediate ale sectorului agricol și industriei agroalimentare; crearea unui sistem de achiziții a produselor agricole de la persoanele fizice și gospodăriile țărănești; invitarea angroșiștilor străini de diverse produse, pentru a pătrunde prin intermediul lor pe noi piețe de desfacere; crearea infrastructurii de depozitare, condiționare și pregătire a producției de fructe și legume pentru export (crearea caselor de ambalaj) [2, p.15-16].



Competitivitatea produselor agroalimentare ține direct de competitivitatea exporturilor, de orientarea geografică și stimularea creșterii interne a acestora. Rezultatele condițiilor conjuncturale favorabile au o implicare directă asupra gradului de sporire a exportului produselor agroalimentare a Republicii Moldova și constituie, în sine, rezerve de creștere a competitivității acestor produse.

Exporturile spre piețele din Uniunea Europeană și alte țări industriale sunt limitate nu doar din cauza dificultăților întâmpinate de către exportatori privind conformarea cu cerințele de calitate și securitate alimentară, dar și din cauza lipsei competitivității acestora. Atunci când țările din Europa Centrală și de Est aderă la Uniunea Europeană și adoptă standarde UE avansate privind produsele alimentare, Moldova pierde accesul la piețele acestor țări (aderarea României și Bulgariei la UE în 2007).

În prezent Moldova se află într-o situație unică nu doar pentru sine, ci față de multe state vecine, datorită faptului că exporturile moldovenești deja se bucură de o serie întregă de preferințe pentru majoritatea piețelor de export, dispunând, astfel, de avantaje competitive esențiale. Grație resurselor sale naturale și nivelului economic curent și în ciuda crizei financiare globale, Moldova poate fi foarte competitivă în producerea și comercializarea anumitor produse agricole. Luând în considerare piața autohtonă relativ mică, acest lucru înseamnă că agricultura poate continua să fie o sursă principală a exporturilor moldovenești în următorii 10-15 ani.

Prosperitatea sau eșecul diferiților producători agricoli pe piața Uniunii Europene, de fapt ca și poziția pe oricare piață, sunt determinate de nivelul competitivității, asigurat la rândul său prin performanțele economice ale „actorilor” implicați și ale mediului economic în care acționează aceștia.

### **Concluzii**

În condițiile epocii contemporane, participarea activă la comerțul internațional reprezintă o latură inseparabilă a procesului de dezvoltare a oricărei națiuni, constituind o necesitate obiectivă a tuturor statelor lumii, indiferent de nivelul dezvoltării lor economico-sociale;

Deși Moldova în ultimii ani a înregistrat o creștere economică, analiza în detalii denotă că pe parcursul ultimilor ani comerțul exterior a fost organizat neeficient, nu s-a ținut cont de evidența negativă a exportului net, țara a exportat materii prime, a importat produse care pot și se produc în țară cu succes, exportul și importul au o diversificare geografică redusă, în procesele de export nu sunt antrenate toate teritoriile republicii, importul este orientat spre consum și nu spre acumulări productive, fiind constituit, de regulă, din produse finite, tehnică și tehnologii moral depășite, defavorizează producătorii autohtoni, multe produse importate sunt de calitate inferioară.

Produsele agroalimentare care și-au demonstrat potențialul pentru export de-a lungul anilor sunt cele cu valoare adăugată sporită, cum ar fi vinurile și băuturile alcoolice tari, fructele, legumele și nucile, dar și producțiile culturilor cerealiere și tehnice, deși exporturile agroalimentare cresc mult mai încet decât importurile agroalimentare, iar extinderea facilităților de liber schimb va influența pozitiv creșterea schimburilor comerciale pe termen mediu și lung. Produsele agroalimentare sunt principalele mărfuri exportate din RM pe piața europeană. Astfel, în anul 2011 se atestă creșteri în exportul tuturor grupurilor de mărfuri, semnificative fiind exporturile de produse vegetale –

219,9 mil. dolari SUA, produse alimentare, băuturi – 89,3 mil. dolari SUA, iar importurile sunt reprezentate în principal de produse alimentare – 102,9 mil. dolari SUA, produse ale regnului vegetal – 70 mil. dolari SUA, animale vii și produse animale – 35,2 mil. dolari SUA.

În scopul sporirii și dezvoltării comerțului cu produse agroalimentare și creșterii eficienței acesteia este necesar de a asigura renovarea și modernizarea sectorului agrar în vederea generării capacităților de producție cu valoare adăugată mai ridicată și diversificării ofertei de produse agroalimentare ce ar favoriza o mai bună integrare comercială a Republicii Moldova în spațiul european, diversificarea exporturilor și piețelor de export, atragerea investițiilor străine și integrarea în rețelele globale de producție.

### **Bibliografie:**

1. Gribincea A, Corețchi B, Gribincea C. Analiza Comerțului extern prin confluența celor două transformări: tranziția și integrarea. În: *Economica*. 2011, nr. 4, p.95 -101.
2. Chivriga V., Simașc C. și alții. Studiu diagnostic: Potențialul de export al complexului agroindustrial. IDIS Viitorul, Chișinău, 2008, 69 p.
3. Perju Ion, Chivriga V., Fala A., Impactul viitorului acord de liber schimb între Republica Moldova și Uniunea Europeană asupra sectorului agroalimentar din Republica Moldova Fundația Soros Moldova, 2010, p.63.
4. Raport Banca Mondială, Moldova după criza globală: promovarea competitivității și creșterii partajate , Raport nr. 55195-MD, Chișinău, 2011.
5. <http://www.statistica.md>

## ANALIZA MECANISMELOR DE SECURITATE UTILIZATE ÎN CADRUL REȚELELOR INFORMATICE CORPORATIVE

*Sergiu Oprea, dr., conf.univ. (UCCM)*

*The classification of security methods used in information security is presented. The essence of administrative, juridical, software and hardware data security methods and resources is examined. Some modern software and hardware security technologies are discussed.*

**Key words:** *data, security, encryption, computers, networks.*

Dezvoltarea tehnologiilor informaționale moderne și utilizarea lor pe scară largă în domeniile specifice activităților economice aduce beneficii incontestabile agenților economici, care utilizează rețelele corporative de calculatoare pentru gestionarea proceselor economice, dar și generează un șir de probleme legate de securitatea și confidențialitatea datelor din cadrul acestor rețele. Această problemă se agravează considerabil odată cu interconectarea acestor rețele cu rețeaua globală INTERNET, promovarea serviciilor și produselor prin intermediul rețelelor sociale cu oferirea accesului pentru potențialii cumpărători la datele ce se păstrează pe serverele corporative, utilizarea pe scară largă a comunicării dintre lucrători prin intermediul serviciilor specializate de mesagerie și a rețelelor de telefonie mobilă.

Pentru soluționarea problemelor de securitate a datelor în cadrul sistemelor informaționale ale agenților economici sunt implementate sisteme complexe de securitate, scopul cărora este asigurarea unui nivel înalt de protecție a datelor confidențiale împotriva accesului neautorizat, falsificare, deteriorare intenționată sau furt. Metodele complexe de securitate presupun o abordare a întregului spectru de pericole, ce se pot realiza în cadrul sistemului informațional și utilizarea diverselor metode și mijloace de securitate specifice diferitor niveluri și componente ale sistemului informațional.

Putem clasifica metodele și mijloacele de securitate în următoarele categorii:

- metode administrative de securitate;
- metode juridice de securitate;
- metode și mijloace programate de securitate;
- metode și mijloace tehnice de securitate.

Metodele administrative de securitate reprezintă totalitatea reglementărilor aplicate în cadrul sistemului informațional față de componentele sale (procese tehnologice de prelucrare a datelor, resurse informaționale, resurse programate, resurse tehnice, personal) cu scopul asigurării unui nivel înalt de securitate la nivelul întregului sistem informațional. Reglementările administrative ale funcționării sistemelor informatice pot să asigure un înalt nivel de fiabilitate tehnologică și informațională și să asigure un înalt nivel de securitate a sistemului informațional împotriva pericolelor interne și externe.

Metodele juridice de securitate utilizează prevederile legale, stipulate în legislația statului referitor la serviciile informatice și securitatea informațională. Nu poate fi elaborat un sistem eficient de securitate informațională fără o asigurare legislativă corectă și completă. Fiecare stat își dezvoltă legislația proprie în acest domeniu cu ajutorul unor legi și acte normative, ce reglementează diferite aspecte a activității în domeniul informațional și domenii conexe. Scopul principal al legislației din domeniul informațional este asigurarea și respectarea drepturilor proprietarilor asupra datelor și informației ce le aparțin.

În ultimii 20 de ani în Republica Moldova au fost aprobate un șir de legi ce reglementează activitatea statului, persoanelor juridice și fizice în domeniul informațional. Una din aceste legi este Legea Republicii Moldova „Despre informatică” [1], aprobată în anul 2001. În lege sunt stipulate regulile și condițiile de activitate în domeniul informaticii; drepturile și obligațiile statului, persoanelor fizice și juridice în procesul creării, dirijării, utilizării și întreținerii sistemelor informatice; principiile și metodele de asigurare a securității datelor în cadrul sistemelor informatice; dreptul de acces a cetățenilor la serviciile informatice; dreptul de proprietate asupra resurselor informaționale. Legea permite persoanelor fizice și juridice să dețină în proprietate privată sisteme informatice, rețele de calculatoare, resurse informatice, dar obligă proprietarii să interconecteze rețelele corporative cu cele obștești și să asigure dreptul utilizatorilor de a le accesa. Agenții economici sunt obligați să protejeze datele personale ale utilizatorilor și să restituie pagubele în caz de pierdere, deteriorare sau furt. Accesul organelor de drept ale statului la datele persoanele sau corporative, ce se păstrează în sistemele informatice, este posibil doar în cazul când există pericol pentru securitatea națională și doar în bază mandatului procurorului. Legea stabilește și un șir de reglementări în domeniul securității informaționale. Astfel, este legalizat **documentul electronic**, care trebuie să dispună de o anumită structură standardizată și protejat prin **semnătură electronică**.

Metodele și mijloacele programate asigură securitatea sistemelor informatice prin intermediul programelor informatice specializate, ce permit identificarea utilizatorilor și realizarea accesului selectiv la date; criptarea datelor în procesul păstrării, prelucrării și transmiterii prin canale de telecomunicații. Aceste metode sunt cele mai des utilizate metode de securitate utilizate în cadrul rețelelor corporative și personale de calculatoare. Serverele și stațiile de lucru ale acestor rețele rulează module programate de criptare a datelor, care asigură un nivel înalt de securitate împotriva accesului neautorizat la informație și falsificării ei. Aplicațiile specializate de criptare rulează algoritmi de criptare cu cheie digitală simetrică sau asimetrică. Nivelul de securitate a

datelor cifrate depinde de algoritmul concret implementat în modulele programate de cifrare. La nivel internațional sunt validați și recomandați pentru utilizare în module programate și tehnice de securitate doar 15 algoritmi de criptare [2], din care doar trei utilizează cheie digitală simetrică. În cadrul rețelelor corporative protecția datelor prin criptare se realizează preponderent cu ajutorul aplicațiilor, ce execută algoritmul simetric de criptare AES (Advanced Encryption Standard). Popularitatea lui este determinată de nivelul înalt de securitate realizat; simplitatea și siguranța cifrării datelor; posibilitatea realizării algoritmului la nivel software, firmware, hardware sau combinat; utilizarea unei singure chei de lungime dorită (128, 192 sau 256 biți) pentru criptarea și decriptarea datelor; utilizarea acestui algoritm pentru protecția datelor în rețelele departamentale și federale ale Statelor Unite ale Americii, Canadei și a altor țări din lume. Din categoria algoritmilor asimetrice de criptare în cadrul rețelelor de calculatoare, de asemenea, se utilizează algoritmii RSA și SHA.

Metodele și mijloacele tehnice de securitate presupun realizarea unor procedee de securitate informațională la nivelul echipamentelor tehnice ale sistemului informațional. Echipamentele tehnice de securitate permit realizarea automată sau automatizată a accesului selectiv a personalului la resursele sistemului informatic; autentificarea utilizatorilor sistemului informatic; monitorizarea activităților și proceselor din încăperile unde este plasat sistemul informatic și a teritoriilor aferente; criptarea la nivel hardware a datelor ce se prelucrează în cadrul sistemului informatic și transmiterea lor în stare criptată prin rețele de telecomunicații etc. Sistemele hardware de criptare a datelor se utilizează în cadrul rețelelor informatice pentru asigurarea confidențialității și integrității datelor prelucrate în rețea. În acest scop se utilizează criptoprocesoare specializate în gestionarea cheilor digitale de acces la resursele sistemului informatic, care asigură accelerarea proceselor de criptare/decriptare a datelor și autentificare la nivelul aplicațiilor de server. Criptoprosesorul asigură generarea și păstrarea cheilor digitale de securitate, prelucrarea fișierelor cu date criptate și eliberează aplicațiile de tip server de executare a unor operații criptografice suplimentare. Majoritatea criptoprocesoarelor execută algoritmi de criptare cu chei digitale asimetrice de securitate (preponderent se utilizează algoritmul RSA), dar există și module hardware de securitate specializate în prelucrarea cheilor digitale simetrice.

#### **Bibliografie:**

1. Legea Republicii Moldova „Despre informatică” // Monitorul Oficial al Republicii Moldova – 5 iulie 2001, № 73-74.
2. <http://csrc.nist.gov>

**Recenzenți:** D. Bălănel, dr., conf. univ.  
T. Leahu, dr., conf. univ.

## КРЕАТИВ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

*Ю.В. Кузьмина, аспирант Белгородского  
университета кооперации, экономики и права*

*The paper describes the concept of marketing communications, complex marketing communications and creativity. The effects of creativity are widely used in the promotion of fashion goods: clothing, accessories, musical instruments, to promote movies, magazines and websites, insurance companies, fitness centers and even banks. Examples of such successful use of creativity in the complex of marketing communications are presented in the paper.*

***Key words:** creative, complex of marketing communications, marketing communications, innovative development.*

В настоящее время инновационное развитие является одним из приоритетных направлений политики нашей страны. Специфика развития инновационной деятельности в российских условиях заключается в наличии объективных предпосылок формирования инновационной экономики и неспособности экономики, в которой доминировали административные методы, к эффективному освоению научно-технических достижений.

Социальные изменения, нововведения, скорость нововведений, формирование центров инновационного развития – ценности дня, осуществление которых требует творческого потенциала личности, реализации прав и свобод, а значит, все большей свободы от структурных ограничений системы общества.

Потребители современного рынка довольно скептически относятся к новому товару и ко всем инициативам маркетологов, привлечь интерес покупателя становится все сложнее, и удержать его – тем более. В настоящее время уже недостаточно выпускать товар или предоставлять услугу отличного качества, недостаточно выставлять товар на рынке по минимальной цене, а для крупных торговых центров – недостаточно простой раскладки товаров на прилавках и полках. Компания-производитель должна найти оригинальную идею продвижения, продавать товар с сопровождением информативных обращений к потребителю, убеждающими в необходимости приобретения. Таким образом, ключевым фактором служат маркетинговые коммуникации [10].

По мнению Борисова Б.Л. маркетинговые коммуникации – это работа с рынком ради осуществления нужд и потребностей путем обмена информацией [1].

Парамонова Т.М. характеризует маркетинговые коммуникации, как деятельность, обеспечивающую передачу информации о товаре или предприятии потребителям. Конечной целью такой деятельности является продвижение товара на рынок. Маркетинговые коммуникации предусматривают построение прямой и обратной связи предприятия с рынком [6].

В рыночных условиях организации, представляющие одну стратегическую группу, вынуждены участвовать в достаточно жесткой конкурентной борьбе. Используемые ими конкурентные преимущества достаточно быстро копируются конкурентами, равно как и новые подходы к поведению на рынке. Одним из действенных способов к сохранению выбранной позиции на рынке, на наш взгляд, является формирование комплекса маркетинговых коммуникаций организации, позволяющего не только информировать потребителя обо всех предложениях организации, но и создавать ее устойчивый положительный образ, обеспечивать лояльность потребителя и накапливать столь необходимый для организации публичный капитал [9].

Комплекс маркетинговых коммуникаций (комплекс стимулирования) представляет собой целенаправленное и комплексное воздействие на внешнюю и внутреннюю среду предприятия в целях достижения его основных стратегических целей и решения оперативных задач [11].

Комплекс маркетинговых коммуникаций включает в себя достаточно широкий выбор носителей коммуникационных каналов и видов маркетинговых коммуникаций, в составе которых сегодня рассматриваются как традиционные коммуникации – реклама, публич-рилейшнз (связи с общественностью), прямой маркетинг, личные продажи, стимулирование сбыта мерчандайзинг, выставки и ярмарки и т.д., так и специфичные формы – мобильная реклама, программы лояльности, нейромаркетинг и т.д. [9]. Важность каждого инструмента коммуникации меняется в зависимости от типа потребителя, и от общего образца коммуникации, применяемого на рынке [8].

Внешне видимая неразумность, нелогичность поведения при внимательном рассмотрении оказывается отражением внутренней рациональности получения личных выгод, достаточно скрытой от построенного внимания. В условиях обострения конкуренции за потребителя важно выделиться из окружения необычным по характеру воздействия приемом. Чем чаще, примитивнее и продолжительнее встречается одна и та же тема, тем ниже уровень положительного ответа на нее. В таких случаях большую роль в маркетинговых коммуникациях призван сыграть эффект креатива.

Креатив – творческая способность создавать что-либо новое, объединяя в одном контексте разнородные элементы с целью привнесения дополнительной ценности товара. В качестве разнородных элементов могут быть использованы сюжет, воображение, которые сформируют образ, способный доставить новое удовольствие (Табл.1) [3].



## Объединение элементов для получения добавленной ценности

Сфера деятельности	Первый элемент	Второй элемент	Добавленная ценность
Живопись: новая картина	Исходный материал: краски, холст. Сюжет	Воображение, мастерство и профессионализм в создании образа	Новый образ, способный доставить удовольствие или дать новое видение реальности
Литература: новое стихотворение	Исходный материал: ручка, бумага. Сюжет	Воображение, мастерство и профессионализм в использовании речи	Текст, способный доставить удовольствие, дать новое видение реальности
Паблик рилейшнз: дизайн фотосессии	Реквизит для съемок. Сюжет	Обычный человек или знаменитость, снимаемые на пленку	Сюжет, получивший визуальное представление в СМИ

При креативном сообщении товар может не показываться в рекламе. Передаваемое в рекламе содержание может иметь символическое значение, отсылая нас к области эмоций, переживаний, мотивов ценностей, связанных с отношением потребителя к товару, и форм воздействия на это отношение, используемых рекламой [3].

Символы креативного воздействия должны применяться уместно, чтобы избежать неправильного их декодирования. Персонализация воздействия на потребителя осуществляется за счет использования в рекламных обращениях, популярности и привлекательности авторитета известных персон. Функцию аргументированного представления достоинств, как уже отмечалось, берут на себя специалисты (эксперты) по товару. Их образ завоевал известность, доверие, признание аудитории, преодолел фильтры отчуждения. Поэтому положительные характеристики переносятся на функциональные «обязанности», связанные с созданием образа пропагандируемого товара.

Множество авторов, публикующих свои труды по проблемам маркетинговых коммуникаций в последние годы, имеют собственное мнение относительно их структуры, типов и видов. И это совершенно справедливо, так как позволяет осмыслить столь неоднозначное направление маркетинговой деятельности, как коммуникации по многим позициям. В этой связи интересным представляется деление коммуникаций на символические и товарные (Рис.1) [4].

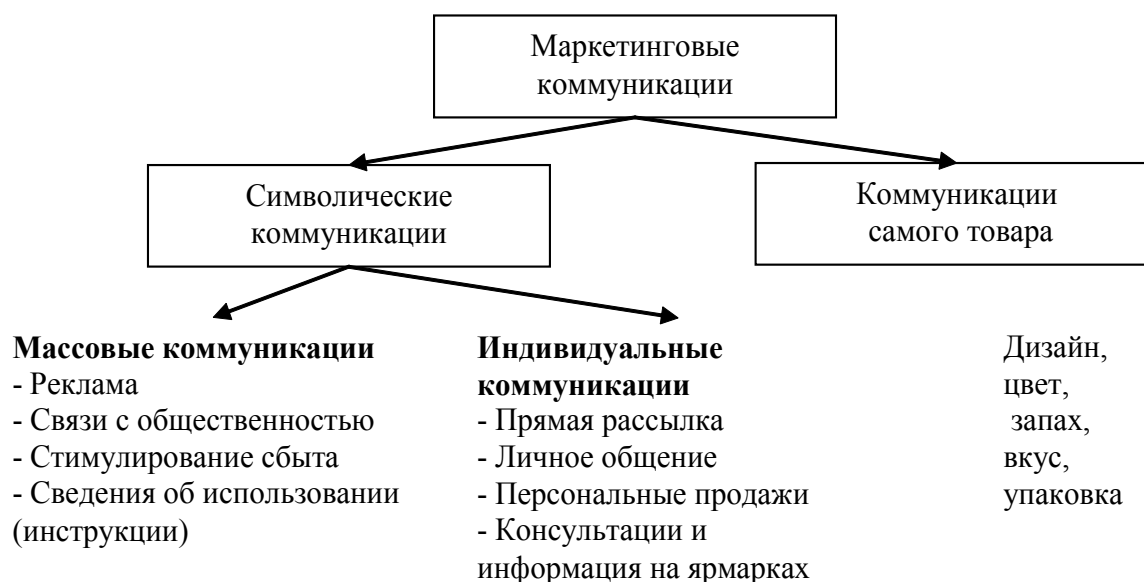


Рис.1. Многообразие маркетинговых коммуникаций в современной экономике

Указанный подход отражает процесс налаживания общения компаний с клиентами, с одной стороны, через ситуации, в которых товар по существу не предлагается в своем физическом состоянии, а соответствующим образом рекламируется, рекомендуется к покупке, разъясняются его качества, возможный результат при использовании и т.д. С другой стороны, в таком подходе отражены коммуникации, предопределяемые самим товаром, его свойствами, дизайном и т.д. [4].

Задача креатива - вызывать у потребителя эмоции и желания, точнее, затрагивать те эмоции, которые могли бы служить основанием для желания купить и мотивом покупки.

Взаимоотношения с потребителем как самостоятельным элементом маркетинговых коммуникаций в отечественной научной литературе не представлен, хотя ясно, что все маркетинговые коммуникации ставят перед собой целью налаживание взаимоотношений с потребителем [7].

В значительной мере учет специфики условий выбора при креативном воздействии строится на методах, в основу которых положены использование ролей и стереотипов, оценка места, время коммуникационного воздействия, характер принимаемых решений, интриги, розыгрыши, актуальность, уловки, заключенные в рекламном сообщении.

В каждом элементе цепи принятия решения маркетологи, используя креативные методы, рассматривают и оценивают потенциальных потребителей как играющих определенные роли, в основу которых положены персональные рекомендации.

Креативная концепция рекламного послания требует наличия идеи подачи, которая может основываться на факторе влияния (силы), идентификации (подражании социальному образу, внимание к мнению знаменитого лица или лица той социальной группы, к которой принадлежит потребитель); факторе информации; факторе престижа [5].

Таким образом, инновационное развитие представляет собой прежде всего цепь реализованных новшеств. Оно более успешно, когда охватывает не одну узкую область

(например, производство деталей), а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажу и т.д.). Следовательно, инновационное развитие должно носить комплексный характер. Выше описанное представление о маркетинговых коммуникациях свидетельствует о практически неисчерпаемых вариациях их типологии, направлениях развития, возможностях отражений в различных сферах научного знания, в том числе вне экономики, но креатив, являясь важным компонентом маркетинговых коммуникаций, требует всестороннего изучения, качественного теоретического осмысления с точки зрения экономической науки.

### **Литература:**

1. Борисов Б.Л. Технологии рекламы и PR: Учебное пособие / Б.Л. Борисов. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 624с.: ил.
2. Вагин А.А. Мобильно-интерактивный комплекс маркетинговых коммуникаций на рынке телекоммуникаций [текст]: монография – Волгоград, 2007. – 194с.
3. Дубровин И.А. Маркетинговые коммуникации: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 580с.
4. Зундэ В.В. Концепция формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций [текст]: монография/ В.В. Зундэ. – М.: Экон. Науки, 2008. – 180с.
5. Минаев Д.В. маркетинг в схемах и моделях / серия «высшее профессиональное образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 480с.
6. Парамонова Т.Н. Маркетинг: Учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк; под ред. Т.Н. Парамоновой. – М.: КНОРУС. 2008. – 192с.
7. Парамонова Т., Бикулов В. Составляющие элементы системы маркетинговых коммуникаций// Маркетинг.–2005.–№2(81) с.71
8. Смит П., Берри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга: Учеб. пособие/Пер. с англ. под ред. проф. Л.Ф. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 415с.
9. Тюнюкова Е.В. Универсальный подход к планированию маркетинговых коммуникаций организации/Сибирский университет потребительской кооперации. – Новосибирск, 2011.
10. <http://учком.рф>
11. <http://inog.ru/creative>

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАГАЗИНОВ САМООБСЛУЖИВАНИЯ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*О.Н. Дегтярь, старший преподаватель  
Белгородского университета кооперации,  
экономики и права*

*There are analyzed the development algorithms and strategy implementation of self-service stores consumer cooperatives in the paper.*

**Key words:** *development algorithms, strategy implementation, consumer cooperatives*

В условиях современной рыночной конкуренции, одной и первоочередных задач любой торговой организации является разработка и реализация конкретного стратегического плана, что придает деятельности организации определенность, индивидуальность и открывает четкую перспективу для ее дальнейшего развития.

Такое положение актуально и для системы потребительской кооперации как активного субъекта потребительского рынка, ориентированного, преимущественно, на обслуживание целевой аудитории – сельского населения.

Ведущей отраслью деятельности системы потребительской кооперации является розничная торговля, которая в условиях жесткой рыночной конкуренции вынуждена адаптироваться к сложившимся условиям и ориентироваться на современные форматы розничной торговли. Именно поэтому все большее число магазинов в системе потребительской кооперации переходит на обслуживание покупателей по методу самообслуживания, что по мнению операторов рынка розничной торговли обеспечивает увеличение оборота как минимум в три раза [5].

Однако без выработки долгосрочной стратегии достижение указанной цели может быть затруднено.

Так, алгоритм формирования и реализации стратегии развития магазина самообслуживания в потребительской кооперации предполагает несколько этапов:

- постановка целей развития магазина самообслуживания;
- анализ маркетинговых факторов, обуславливающих развитие магазина самообслуживания;
- выработка набора стратегий магазина самообслуживания;
- выбор стратегии развития магазина самообслуживания;
- управление внедрением выбранной стратегии развития магазина самообслуживания;

– оценка результатов реализации выбранной стратегии развития магазина самообслуживания;

– корректировка стратегии развития магазина самообслуживания (Рис. 1).

Первый этап предполагает «формирование основополагающих целей и задач на долгосрочной основе, а также четкое определение курса действий и грамотное распределение ресурсов, которые будут необходимы для достижения поставленной цели» [7].



Рис.1. Алгоритм формирования и реализации стратегии развития магазинов самообслуживания

Применительно к рассматриваемому субъекту – магазину самообслуживания – его основополагающей целью является обеспечение устойчивого развития на основе формирования устойчивых потребительских предпочтений. При этом устойчивое развитие в данном случае предполагает не просто устойчивый, постоянный рост объемов деятельности магазина самообслуживания, а его развитие в динамике, с учетом выбранной концепции.

Анализ маркетинговых факторов, обуславливающих развитие магазина самообслуживания, предполагает исследование и оценку факторов микро- и макросреды, прямо или косвенно воздействующих на его деятельность.

Непосредственное (прямое) воздействие на развитие магазина самообслуживания оказывают факторы микросреды: покупатели, поставщики, конкуренты, его месторасположение.

Из числа перечисленных факторов наиболее важным элементом являются покупатели, так как именно они определяют ассортиментную политику магазина, набор предоставляемых в нем дополнительных услуг, в том числе, так называемых дополнительных бизнес-контуров (кафе, филиал банка, аптечный киоск и др.).

Для своевременного и качественного удовлетворения покупательского спроса важное значение имеют взаимоотношения с поставщиками и сформированный механизм хозяйственных связей с ними.

Что касается факторов макросреды, то их воздействие на развитие магазина самообслуживания носит косвенный характер, поскольку они являются общими практически для всех субъектов хозяйствования. К указанным факторам относят политико-правовые, социально-экономические, научно-технические, природно-климатические и демографические факторы.

Базовая стратегия развития любого субъекта хозяйствования конкретизируется в функциональных стратегиях его развития в соответствии с основным направлением деятельности, обеспечивая достижение основной цели [6]. Поэтому выработка набора стратегий магазина самообслуживания является следующим этапом разработки стратегии его развития.

К числу функциональных стратегий развития магазина самообслуживания, на наш взгляд, следует отнести стратегию маркетинга, финансовую стратегию, стратегию научных разработок, стратегию социального развития, стратегию организационных изменений.

Следующий этап формирования стратегии магазина самообслуживания предполагает выбор стратегии его развития на основе использования одного из вариантов общих стратегий, используемых в стратегическом менеджменте: стратегии стабильности, стратегии роста, стратегии сокращения.

Разработка стратегии развития магазина самообслуживания осуществляется с целью ее внедрения в деятельность указанного субъекта для достижения поставленной цели. Однако эти цели объективно не совпадают во времени, что обуславливает необходимость планирования процесса внедрения выбранной стратегии развития.

Разработка кратко-, средне- и долгосрочных целей развития обеспечивает создание своего рода мостика между перспективными целями и текущим планированием на

конкретный год. При этом на среднесрочном уровне планирования (2–3 года) качественные долгосрочные стратегические ориентиры трансформируются в укрупненные финансовые (индикативные) показатели развития, а на оперативном (годовом) – в детализированные.

Разработка и внедрение стратегии развития магазина самообслуживания объективно предполагает оценку результатов ее реализации в целях ее своевременной и адекватной корректировки.

Оценка результатов реализации стратегии развития магазина самообслуживания может быть осуществлена с использованием ряда показателей (экономических, финансовых, социальных и технологических), позволяющих комплексно оценить деятельность указанного субъекта и разработать мероприятия по ее совершенствованию.

На основании выявленной тенденции развития каждого показателя, положительно или отрицательно характеризующего деятельность магазина самообслуживания, может быть сформировано адекватное управленческое решение в отношении реализуемой стратегии развития.

Решение о корректировке стратегии развития магазина самообслуживания может быть принято в случае выявления тенденций, не согласующихся с первоначально поставленными целями и задачами. В сложившейся ситуации выбранная стратегия развития должна быть либо полностью заменена, либо скорректирована с учетом выявленных негативных тенденций.

Таким образом, разработка стратегии развития магазина самообслуживания и управление ее внедрением позволят не только обеспечить достижение поставленной цели, но и устойчивое развитие и стабильное положение магазина на определенном сегменте рынка товаров и услуг.

### **Литература:**

1. Алгоритм выбора концепции магазина розничной торговли продтоварами // [http://www.klubok.net/article\\_903.html](http://www.klubok.net/article_903.html).
2. Исаенко А.В., Захарченко Н.Г. Розничная торговля потребительской кооперации в условиях изменения внешней среды: Монография. – Белгород: Издательство Белгородского университета потребительской кооперации «Кооперативное образование», 2005.- 201 с.
3. Магазины самообслуживания: новые форматы и рост прибыли // <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=394>.
4. Маркетинг розничной торговли // [http://www.my-market.ru/market\\_168.html](http://www.my-market.ru/market_168.html).
5. Переход на самообслуживание // <http://www.tt-m.ru/site.xp/050053049.html>.
6. Стратегия развития предприятия // [http://infomanagement.ru/lekciya/Strategiya\\_razvitiya\\_predpriyatiya](http://infomanagement.ru/lekciya/Strategiya_razvitiya_predpriyatiya).
7. Стратегия развития предприятия – основополагающая концепция для успешного развития и функционирования в условиях рынка // <http://fb.ru/article/3901/strategiya-razvitiya-predpriyatiya-osnovopolagayuschaya-kontseptsiya-dlya-uspeshnogo-razvitiya-i-funktsionirovaniya-v-usloviyah-ryinka>.



## **ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

*Д. Кадацкая, аспирант  
БУКЭП, г. Белгород*

Развитие торговли прежде всего показывает способность общества решать важнейшие социально-экономические проблемы. Торговля в условиях рыночных отношений превращается в сложную динамичную систему, функционирующую в рамках чрезвычайно крупномасштабной, быстроменяющейся социально-экономической рыночной среды. Весь спектр сложных позитивных и негативных процессов, противоречивых тенденций, происходящих в экономической и социальной жизни как страны, так и регионов, находит отражение и в торговле.

Розничная торговля является важным звеном на рынке товаров, которая предназначена для обслуживания населения и оказания услуг потребителям.

В условиях рыночной экономики роль торговли, как связующего звена между сферой производства и сферой потребления, увеличивается. От торговли производители получают достоверную информацию о требованиях потребителей и изменении спроса на производимую продукцию. В соответствии с полученной информацией осуществляется производство товаров, необходимых потребителю. Торговля выступает посредником между производством и потреблением, обеспечивая воспроизводственный процесс, при этом розничная торговля завершает процесс обращения товаров.

Характеризуя место торговли в экономике страны, следует отметить, что торговля – одна из важнейших сфер жизнеобеспечения населения. Около 90 % своих доходов население расходует на приобретение предметов потребления в розничной торговой сети.

В результате экономических реформ в экономике России наметилась тенденция роста экономического потенциала и объемов оборота розничной торговли, что, с одной стороны, соответствует общемировой тенденции, а с другой – повышает значимость сферы обращения в воспроизводственных процессах.

Однако на современном этапе развития экономики страны сложился ряд факторов, препятствующих быстрому развитию розничной торговли (табл. 1).

Таблица 1

## Факторы, влияющие на развитие розничной торговли в России

Фактор влияния	Особенности влияния факторов	Степень влияния
Государственное регулирование		
Отсутствие жесткого регулирования торговой деятельности	- увеличение инвестиционной привлекательности отрасли;	↑
	- увеличение темпов развития отрасли в совокупном объеме отраслей;	↑
	- увеличение администрацией регионов высоких входных барьеров для розничных сетей.	↓
Инфраструктура		
Недостаточный уровень развития инфраструктуры	- отсутствие хозяйственных связей между производителями и потребителями;	↓
	- недостаточный уровень развития кооперации;	↓
	- увеличение числа посредников; - отсутствие дорожных связей между населенными пунктами;	↓
	- недостаток складских помещений и торговых площадей;	↓
	- сложность получения земли для строительства торговых объектов.	↓
Месторасположение		
Труднодоступность территории	- нецелесообразность открытия магазинов в населенных пунктах с невысоким платежеспособным спросом и с недостаточно развитой инфраструктурой.	↓
Квалификация персонала		
Дефицит трудовых ресурсов низкоквалифицированных кадров (кассиров, продавцов, операторов торгового зала, грузчиков)	- низкий уровень заработной платы;	↑
	- быстрый рост розничных торговых сетей;	↓
	- недостаточное качество подготовки выпускников, обучающихся торговым специальностям.	↓
Малый и средний бизнес в розничной торговле		
Низкая степень развития среднего и малого предпринимательства	- сложность в оформлении и получении документов;	↓
	- недостаток финансирования;	↓
	- отсутствие развития франчайзинга.	↓

↓ - отрицательное влияние фактора на развитие розничной торговли;

↑ - положительное влияние фактора на развитие розничной торговли;

В стратегии развития торговли в РФ до 2020 года [1] разработаны ряд мероприятий, направленных на устранение факторов, препятствующих развитию розничной торговли, к ним относятся:

- повышение эффективности регулирования торговой отрасли;
- обеспечение развития инфраструктуры торговли;
- стимулирование развития торговли в малых и отдаленных населенных пунктах;
- обеспечение условий для развития конкуренции;
- оказание поддержки развития малого и среднего бизнеса;
- снижение уровня кадрового дефицита в торговле, повышение уровня профессиональной подготовки кадров;
- стимулирование развития дистанционной розничной торговли;
- совершенствование традиционных форматов розничной торговли.

При реализации данных мероприятий необходимо учесть, что в основе совершенствования деятельности предприятий розничной торговли лежит максимально полное удовлетворение потребностей потребителей в услугах торговли (физическая доступность, ценовая доступность товаров, высокое качество товаров и услуг) путем создания эффективной товаропроводящей инфраструктуры (широкий географический охват, большая пропускная способность, низкие удельные издержки), соответствующей требованиям инновационного сценария развития экономики Российской Федерации.

#### **Литература:**

1. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011 – 2015 годы и период до 2020 года.- утв. приказом Минпромторга от 31 марта 2011 г. № 42; Российский статистический ежегодник 2011: стат.сб./ Росстат.- М., 2011.- 811с.

## SECȚIUNEA VIII

### CALITATEA ȘI SORTIMENTUL MĂRFURILOR

#### A NEW QUALITY CULTURE ORIENTED TOWARDS ACTIVE APPLICATION OF FUNDAMENTAL PRINCIPLES OF QUALITY MANAGEMENT

*Nelu Niță, Lecturer Ph.D.*

*George Bacovia University, Bacău, România*

*Manifestation of irreversible trends towards globalization and new developments in social and organizational increasingly oriented towards competitiveness and performance, put an increasing emphasis on quality, resulting from various processes at the various areas of economic and social development. Basically, quality, effectiveness and efficiency are important pillars of organizational and institutional reforms, to be considered when building national systems of management and quality assurance in the following decades, in Europe and worldwide.*

*New dimensions of quality assurance in organizations and institutions, must have European and international facets, given the need for mutual trust between authorities and organizations in all states, and between policy makers, trust that must underpin cooperation effective and efficient in every area. Thus, ensuring full confidence and find new ways of increasing responsibility and mutual understanding between different systems of the Member, will be one of the main challenges in the future. A lag in the design of management systems, to maintain and improve quality, subsumed values and methodologies related not only extremely difficult to trust and mutual understanding between countries, between institutions and organizations.*

*To ensure uniform and consistent approach to quality in any organization, it is important to the formulation of fundamental principles, basic, to be taken into account in policy and quality objectives in the field. In this regard, particular importance should be given to establishing such fundamental principles for implementing a quality management system.*

*Formation of a new quality culture, based on the recognition and respect for fundamental*

*principles is a prerequisite for continuous improvement by introducing new methods and technology management and quality monitoring in any organization. A true culture of quality, excellence oriented, managers must begin to learn the highest level, which, by their personal example in a system of values considered necessary to constitute true leadership, inclined to lifelong learning, to acquire new knowledge, to put into practice, thus helping and motivating colleagues and subordinates to be involved as much as to make things better. A true culture of quality at any organization should be based on a clear vision, medium and long term, the management at the highest level, and must be characterized by trust, creativity and investment in training.*

**Key words:** *quality, total quality management, excellence, leadership, quality culture*

Calitatea, eficacitatea și eficiența sunt cei trei piloni ai reformelor organizaționale și instituționale din ultimele decenii din Europa și din lume, care trebuie avuți în vedere la construirea sistemelor naționale de management și de asigurare a calității, inclusiv a celui din România. Această aliniere este necesară pentru a asigura o integrare reală și funcțională a României în Uniunea Europeană. Pentru aceasta este necesar ca inițiativele românești din acest domeniu să fie consonante, din punct de vedere teoretic și metodologic, cu ceea ce se întâmplă acum în lume. O rămânere în urmă, în privința concepției sistemelor de management, de menținere și îmbunătățire a calității, a valorilor subsumate și a metodologiilor aferente nu pot să facă decât extrem de greu nu numai integrarea, dar chiar și încrederea și înțelegerea reciprocă.

În prezent este foarte clar că a început să funcționeze spiritul critic la nivel de masă, astfel că *cetățenii nu mai au doar așteptări, vor certitudini* în ceea ce privește calitatea serviciilor publice prestate.

Calitatea este o filozofie, care implică un profund schimb cultural, ceea ce determină participarea și implicarea tuturor angajaților, ca și implementarea sistemelor de management, care pun pe primul loc clientul. Calitatea trebuie să fie impulsionată de către management, care trebuie să fie primul convins că este necesară calitatea, pentru succesul instituției. Managementul instituției trebuie să parieze pentru o nouă concepție a resurselor umane, în care munca în echipă, comunicarea și motivația de a face bine lucrurile, constituie elementele indispensabile. Calitatea nu este o modă. Calitatea nu este niciun program nou. Calitatea reprezintă, în prezent, o necesitate și un proiect pe termen lung. Calitatea nu înseamnă să urmezi neapărat un drum cunoscut, chiar dacă îl îmbunătățești. Calitatea înseamnă curaj și inițiativă. Ea presupune o schimbare profundă, în mintea și comportamentul oamenilor, precum și în natura propriei organizații.

Printre promotorii calității, care în mod obligatoriu trebuie cunoscuți, sunt: W. Edwards Deming<sup>1</sup>, Joseph M. Juran<sup>2</sup>, Armand V. Feigenbaum, Dr. Genichi Taguchi, Kaoru Ishikawa, Peter Drucker, Walter Shewhart, Philip B. Crosby etc.

**Managementul calității** este în viziunea lui Philip B. Crosby, „*un mod sistematic de a garanta că activitățile organizate sunt realizate în modul în care sunt planificate*”. Mai mult chiar, „*este o disciplină de management, implicată în prevenirea problemelor care apar prin crearea de atitudini și realizarea de controale, care fac posibilă prevenirea*”. Astfel, se poate spune că managementul calității reprezintă un ansamblu de măsuri utilizat cu scopul ca organizațiile să poată determina, planifica și realiza efectiv obținerea calității și a performanțelor, să poată determina parametrii acestora și să poată dovedi rezultatul obținut.

**Managementul calității totale** reprezintă un nou concept managerial, prin care activitatea organizațiilor și instituțiilor este centrată pe calitate și pe implicarea tuturor angajaților, la realizarea calității totale. În aceste condiții, TQM este constituit dintr-un ansamblu de procese complexe, care trebuie să determine îmbunătățirea continuă a calității produselor și serviciilor, în scopul satisfacerii cerințelor clienților.

Calificativul „**TOTAL**”, din conceptul TQM, considerăm că are următoarele semnificații majore:

- **toate compartimentele** organizației trebuie să fie implicate în obținerea, menținerea și ameliorarea calității;
- **toți salariații** organizației trebuie să aibă responsabilități privind calitatea, astfel încât, principal, „*calitatea este problema tuturor*”, în lanțul de realizare a produselor sau serviciilor;
- **TQM trebuie să fie răspunsul absolut** la totalitatea cerințelor beneficiarilor: clienți, părți interesate, alte organizații, parteneri naționali, europeni și internaționali etc.;
- **fiecare din compartimentele** organizației trebuie să utilizeze toate mijloacele, de care dispune, pentru ameliorarea calității, prin orientarea spre prevenirea non-calității;

<sup>1</sup> **W. Edwards Deming** (1900-1993) este cunoscut ca părinte al calității. Contribuția sa majoră vizează îmbunătățirea calității, prin definirea unui număr de 14 principii, care ar trebui să reprezinte fundația pentru atingerea calității. El a remarcat, rolul jucat de managementul organizației, în obținerea calității. Astfel, Deming a observat și susținut că: „**15% din non-calitate se datora muncitorilor, restul de 85% fiind datorat unui management slab, unor sisteme și procese inadecvate**”. În opinia sa, „**managerii ar trebui să-i implice pe subordonați în rezolvarea problemelor, nu doar să-i critice pentru calitatea scăzută**”.

<sup>2</sup> **Joseph M. Juran** (1904-2008), profesor american de origine română, a inițiat și coordonat, la începutul anilor '50, cursurile de perfecționare a lucrătorilor din industria japoneză, sub deviza „**calitatea este o problemă a tuturor**”. Juran este considerat omul cu cea mai mare contribuție, după Deming, la managementul calității. A devenit binecunoscut, după publicarea primei sale cărți, „*Quality Control Handbook*”, în 1951. Pentru a asigura îmbunătățirea continuă a calității, Juran propune următoarea succesiune a etapelor de parcurs:

- a. *Convingeți-i pe ceilalți de necesitatea îmbunătățirii;*
- b. *Identificați „proiectele vitale”, utilizând diagrama Pareto;*
- c. *Asigurați un progres, în cunoașterea problemelor;*
- d. *Conduceți analiza, pentru descoperirea cauzelor problemelor;*
- e. *Determinați efectul schimbărilor propuse, asupra personalului implicat și descoperiți posibilitatea de a învinge rezistența la aceste schimbări;*
- f. *Aționați pentru realizarea schimbărilor preconizate, asigurând, inclusiv, pregătirea personalului implicat;*
- g. *Introduceți un sistem corespunzător de supraveghere, a noului nivel al calității, care să nu frâneze procesul îmbunătățirii continue.*

- **fiecare compartiment** al organizației trebuie să fie implicat, pe toată durata ciclului de viață al produsului sau serviciului, de la concepție până la service-ul post-vânzare;
- **toate compartimentele** organizației trebuie să rămână active și responsabile, în ceea ce privește calitatea, până la satisfacerea completă a clientului;
- **fiecare salariat** al organizației fiind în același timp client și furnizor trebuie să-și asume drepturile și obligațiile ce îi revin.

Noile dimensiuni ale asigurării calității în organizații și instituții capătă valențe europene și internaționale, având în vedere necesitatea creșterii **încrederii reciproce**, între autoritățile și organizațiile din toate statele, precum și între factorii de decizie, care trebuie să stea la baza unei cooperări eficiente și eficiente în orice domeniu. Astfel, *asigurarea încrederii depline și găsirea unor noi modalități de creștere a responsabilității și a înțelegerii reciproce, între diferitele sisteme ale statelor; vor reprezenta una dintre provocările principale în viitor*. O rămânere în urmă, în privința concepției sistemelor de management, de menținere și îmbunătățire a calității, a valorilor subsumate și a metodologiilor aferente nu poate să facă decât extrem de grea încrederea și înțelegerea reciprocă.

Un punct de plecare important în demersurile pentru o nouă cultură a calității în organizație îl poate constitui implementarea, menținerea și îmbunătățirea continuă a unui sistem de management al calității, bazat pe respectarea cerințelor din standardele internaționale privind calitatea din familia ISO 9000, care aduc o nouă viziune în ceea ce privește conceptele specifice calității. Schimbările necesare în managementul organizațiilor au nevoie de un răspuns fundamentat pe noile modele ale calității, bazate pe standarde internaționale și înțelese ca o filozofie a managementului integrator, care ține cont de trăsăturile diferențiatore ale fiecărei organizații.

În prezent în cadrul organizațiilor și instituțiilor la nivel internațional se produce o creștere constantă a interesului pentru implementarea sistemelor de management al calității pe baza standardelor internaționale, prin reorganizarea proceselor operaționale și manageriale, care folosesc din plin accesul și utilitățile sistemelor informaționale și ale noilor tehnologii ca vectori ai schimbării.

### **1. Noile dimensiuni ale calității în prestarea serviciilor publice**

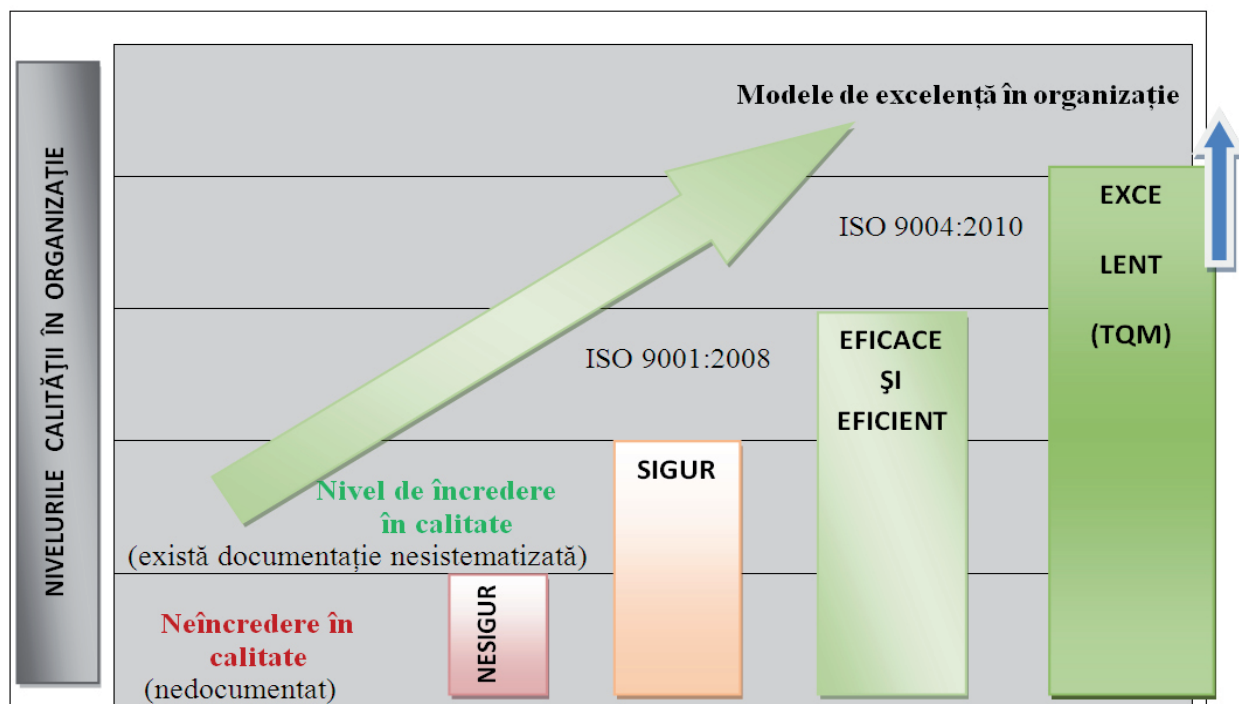
**Cultura organizației** reprezintă *“setul de percepții, valori, atitudini, credințe și speranțe, împărtășite de mediul unei organizații”* [Oprescu E., 1997, p. 111], iar **cultura calității** o reprezintă *ctotalitatea cunoștințelor, acumulate sau recunoscute, ale valorilor referitoare la calitate, pe baza cărora organizația își dezvoltă propria capacitate de a supraviețui în mediul său exterior și își administrează propriile treburi interne”* [Stanciu I., 2003, p. 56]. Formarea unei culturi a calității este o condiție esențială: pentru îmbunătățirea continuă a calității, pentru introducerea metodelor și tehnologiilor noi de conducere a calității în organizație. În acest sens, specialiștii în domeniul calității au demonstrat că nu tehnologia reprezintă cheia îmbunătățirii continue a calității, ci omul, angajatul și, mai ales, conducerea, liderul, care trebuie să știe să valorifice potențialul uman, pentru a obține performanțe.

**O nouă cultură a calității** reprezintă un nou sistem de valori într-un mediu organizațional, care este orientat sistematic către managementul calității totale (TQM) și către excelență.



**Obiectivul esențial al TQM îl reprezintă calitatea totală**, astfel încât printr-un management participativ organizația să fie condusă spre excelență.

**Etapele privind implementarea TQM pe calea excelenței** în sistemul de management al calității



Așa cum se poate observa din figura de mai sus, conformitatea cu standardul internațional SR EN ISO 9001:2008 nu trebuie să fie privită ca un obiectiv final în sine. Odată ce instituția a atins un nivel al calității, care îi permite să ofere clienților și comunității în mod consecvent servicii conforme și de calitate, trebuie să se privească dincolo de conformitate către performanță. Pentru aceasta este însă necesar să se ia în considerare utilizarea standardului SR EN ISO 9004:2010, precum și alte modele de excelență, în vederea îmbunătățirii globale a eficacității și eficienței.

Managementul calității totale (TQM) s-a dezvoltat plecând de la adevărul că „*principala dimensiune a afacerilor este calitatea*” [Bernard F., 1998, p. 102], context în care „**TQM**” reprezintă mijlocul, și „**calitatea totală**” reprezintă obiectivul organizației.

Prin implementarea sistemului de management al calității în orice organizație se impune promovarea și dezvoltarea unei noi culturi, aceea a calității totale și a excelenței. Deși o cultură a calității trebuie să se formeze din familie și din școală, rolul cel mai important în dezvoltarea culturii calității îl au organizațiile. Dacă este să se bazeze pe „*miracolul japonez al calității*”, noua cultură a calității din România necesită cu adevărat o nouă revoluție, **revoluția în calitate**, cu respectarea și aplicarea principiilor fundamentale ale calității. Aplicarea acestor principii în vederea obținerii calității totale în organizații și instituții trebuie să aducă atât beneficii directe în ceea ce privește necesitățile și așteptările clienților și a celorlalte părți interesate, precum și o contribuție importantă în managementul costurilor și al riscurilor, care pot avea o influență importantă asupra performanțelor globale, în domeniul de activitate al organizațiilor și instituțiilor.

În acest sens, în demersul lor către calitatea totală și excelență organizațiile trebuie să țină în mod consecvent cont de următoarele:

- cerințele, nevoile, așteptările și nivelul de satisfacție al clientului, specific serviciilor pe care le prestează fiecare departament și structură funcțională;
- rezultatele operaționale periodice și tendințele de realizare a indicatorilor de performanță stabiliți, de către fiecare departament, compartiment și structură funcțională;
- flexibilitatea și rapiditatea de răspuns la solicitări și evenimente, la orice oră din zi sau din noapte;
- riscurile aferente serviciilor prestate și costurile, determinate de utilizarea eficace și eficientă a resurselor;
- concentrarea pe îmbunătățirea proceselor, care pot realiza cel mai bine rezultatele dorite;
- obținerea de avantaje în planul competitivității, prin îmbunătățirea capacităților organizaționale;
- înțelegerea și motivarea angajaților pentru îndeplinirea scopurilor și obiectivelor organizaționale precum și pentru asigurarea participării și implicării active a acestora la îmbunătățirea continuă în cadrul structurilor unde își desfășoară activitatea;
- asigurarea și menținerea încrederii părților interesate în eficacitatea și eficiența organizațională, demonstrate de beneficiile sociale, rezultate din performanțele organizației și din reputația pe care o are.

Pentru realizarea excelenței, prin îmbunătățirea continuă a sistemului de management al calității, în orice organizație sunt esențiale leadership-ul, angajamentul și implicarea activă a managementului de la cel mai înalt nivel, care trebuie să ia în considerare desfășurarea de acțiuni, referitoare la:

- stabilirea și revizuirea, după caz, a politicilor și obiectivelor strategice, în conformitate cu scopul urmărit de organizație;
- conducerea organizației în ansamblul său și a tuturor structurilor funcționale prin exemplul personal pozitiv și proactiv, în scopul de a dezvolta încrederea în rândul angajaților;
- comunicarea consecventă a orientării organizației și a fiecărei structuri funcționale, precum și a valorilor referitoare la calitate și la sistemul de management al calității;
- asigurarea participării și implicării active a tuturor angajaților la proiecte de îmbunătățire, căutare de metode și soluții noi, de realizare a serviciilor oferite;
- obținerea feedback-ului direct, referitor la eficacitatea și eficiența sistemului de management al calității;
- identificarea și îmbunătățirea permanentă a tuturor proceselor de realizare a serviciului, care furnizează valoare adăugată pentru organizație;
- identificarea tuturor proceselor-suport, ce influențează eficacitatea și eficiența proceselor de realizare a serviciilor oferite;
- crearea unui mediu, care să încurajeze implicarea și dezvoltarea angajaților din organizație;
- punerea la dispoziție în mod consecvent a structurii și resurselor necesare, pentru susținerea planurilor strategice, operaționale și tactice ale organizației și structurilor acesteia.

Managementul de la cel mai înalt nivel din cadrul organizațiilor și instituțiilor trebuie, de asemenea, să definească modelele de excelență, precum și metodele de măsurare a performanțelor individuale și ale fiecărei structuri organizatorice, cu scopul de a monitoriza și a determina în mod periodic, dacă obiectivele planificate în cadrul fiecărei structuri au fost realizate. În acest sens, trebuie să fie avute în vedere aplicarea de metode moderne, ce se referă la diverse activități:

- măsurări ale performanțelor proceselor, în cadrul fiecărei structuri organizatorice;
- măsurări ale performanțelor financiare;
- evaluarea satisfacției clienților, a angajaților organizației și a altor părți interesate;
- evaluarea percepției clienților și a altor părți interesate, cu privire la performanțele activităților desfășurate și a serviciilor furnizate;
- măsurări asupra altor factori de succes identificați de către management.

Toate informațiile rezultate din măsurători și evaluări trebuie să fie utilizate în cadrul instituției ca elemente de intrare pentru analizele periodice de management, pentru a se asigura că îmbunătățirea continuă a sistemului de management al calității constituie forța conducătoare a îmbunătățirii performanței organizaționale.

## **2. Principiile fundamentale ale managementului calității**

Pentru asigurarea unei abordări unitare și consecvente a calității în organizație este importantă formularea unor principii fundamentale, de bază, care să fie luate în considerare la elaborarea politicii și obiectivelor în domeniul calității. În acest sens o importanță deosebită trebuie să se acorde stabilirii unor asemenea principii fundamentale în cazul implementării unui sistem de management al calității.

În standardul internațional SR EN ISO 9000:2006 sunt definite *opt principii fundamentale* ale managementului calității, a căror aplicare permite atingerea obiectivelor în domeniul calității și realizarea îmbunătățirii continue a performanțelor globale ale organizației, acestea fiind următoarele: *orientarea către client, leadership, implicarea angajaților, abordarea bazată pe procese, abordarea managementului ca sistem, îmbunătățirea continuă, abordarea pe bază de fapte în luarea deciziilor și relații reciproc avantajoase cu furnizorii.*

### **2.1. Orientarea către client**

Funcționarea cu succes a oricărei organizații depinde de clienții acesteia, sens în care trebuie înțelese, cunoscute, îndeplinite și în măsura în care este posibil, chiar depășite toate necesitățile<sup>3</sup> și așteptările prezente și de perspectivă ale acestora. În ultimă instanță, calitatea este ceea ce clientul vrea și nu ceea ce o organizație decide că este mai bine pentru el.

Principalul avantaj ale orientării către client o constituie creșterea eficienței utilizării resurselor în scopul satisfacerii clienților, care se regăsește în activități de tipul:

- analizarea și înțelegerea nevoilor și așteptărilor clienților, ce se află într-o permanentă dinamică, direct influențată de modernizarea și debirocratizarea societății românești;

<sup>3</sup> *Necesitatea clientului*, este o cerință a individului, care îl motivează să acționeze, în vederea satisfacerii acesteia. Caracteristicile produsului sau serviciului, sunt cele care trebuie să satisfacă necesitățile clientului.

- asigurarea concordanței între obiectivele urmărite de organizație și nevoile și așteptările clienților;
- asigurarea unei abordări echilibrate între satisfacerea clienților cetățeni și a altor părți interesate, cum ar fi comunitatea locală și societatea în ansamblul său.

Identificarea, înțelegerea și satisfacerea necesităților și așteptărilor clienților constituie punctul de plecare în organizarea tuturor activităților din cadrul organizației. Dificultățile privind evaluarea acestora sunt evidente în multe situații ele nefiind clar exprimate sau cuantificarea acestora necesitând tehnici speciale. În acest sens un rol important revine activității din alte departamente, din cadrul organizației, care, prin instrumente specifice, trebuie să identifice și să anticipeze cerințele clienților, oferind conducerii toate datele necesare pentru luarea deciziilor, alocarea resurselor și organizarea activităților, astfel încât să se asigure realizarea unui serviciu, care să corespundă necesităților și așteptărilor clienților.

Îndeplinirea cerințelor clienților și satisfacția deplină a acestora trebuie să constituie angajamentul asumat în cunoștință de cauză de către managementul de vârf al organizației și trebuie să fie comunicat prin politica adoptată în domeniul calității, întregului personal, în vederea conștientizării și implicării tuturor angajaților. Unul din obiectivele managementului organizației trebuie să îl reprezinte faptul că *„numai atunci când toți angajații și toate compartimentele satisfac cerințele și așteptările clientului, organizația va câștiga și menține încrederea acestuia”*. Acest obiectiv trebuie monitorizat continuu în vederea îmbunătățirii permanente a unor activități de tipul:

- chestionarea sistematică și periodică a clientului, privind gradul de îndeplinire a cerințelor;
- înregistrarea, rezolvarea și analiza tuturor reclamațiilor, inclusiv prin stabilirea unui sistem de înregistrare, analiză și tratare a observațiilor și a comentariilor verbale, exprimate de către client;
- analizarea tuturor informațiilor legate de clienți;
- dispunerea de măsuri, pentru înlăturarea deficiențelor, care generează insatisfacția clienților etc.

## **2.2. Leadership**

Liderul unei organizații trebuie să stabilească o strategie unitară, precum și un cadru organizatoric intern de funcționare. De asemenea, liderul trebuie să asigure concordanța dintre scopul organizației și mediul ei intern. Astfel, liderul este răspunzător pentru crearea unui mediu intern adecvat, a unei culturi organizaționale orientate spre performanță, în care personalul să se simtă implicat și responsabil pentru realizarea obiectivelor strategice și tactice ale organizației.

Prin modul în care se implică în promovarea politicii referitoare la calitate, prin disponibilitatea de a comunica cu angajații, prin gradul de receptivitate față de propunerile de îmbunătățire ale colaboratorilor, managementul de vârf formează și influențează cultura organizațională, cultura calității și, implicit, eficacitatea și eficiența activităților.

Concomitent cu modernizarea instituțiilor s-a impus tendința potrivit căreia leadershipul devine un atribut tot mai căutat la lideri ca persoane care conduc organizațiile. *Liderii sunt*

*persoanele care fac lucrurile care trebuie. Managerii fac lucrurile cum trebuie.* În organizații este nevoie și de unii, și de alții. Frecvența tot mai mare a cursurilor de leadership organizate în România arată că nevoia de lideri este mai mare decât cea de manageri.

Organizațiile au nevoie tot mai mult de *lideri care reușesc cu competență și convingere să determine indivizii să urmărească un anumit scop*, să se orienteze într-o anumită direcție și să acționeze împreună, în vederea realizării misiunii propuse. În organizații numirea unui conducător, indiferent de nivelul ierarhic este, de regulă, un act administrativ formal, dictat adesea de interese, care nu țin seama de nevoile și valorile indivizilor sau grupurilor, ce muncesc în organizația respectivă.

*Leadership-ul* ca și concept nu este altceva decât capacitatea cuiva de a avea o viziune și, mai ales, abilitatea sa de a împărtăși această viziune celorlalți, până când aceștia o simt ca fiind a lor, parte organică din cine sunt și ceea ce își doresc ei. Leadership-ul este singura competență, care poate pregăti angajații pentru un viitor al excelenței organizaționale. Este vorba despre leadership-ul personal, care se propagă exponențial, imprimând fiecărui angajat în parte *curajul și determinarea* de a îmbrățișa noul și de a extrage ce este mai bun din el. Este leadership-ul care trebuie să determine angajații să-și asume responsabilitatea pentru acțiunile realizate, pentru acțiunile organizațiilor în care lucrează și ale comunității în care trăiesc. Acesta este leadership-ul care trebuie să ajute angajații în devenirea lor, pentru că a deveni competent și om între oameni este singurul lucru care contează în viață și în activitatea de zi cu zi.

*Leadership-ul are patru sarcini esențiale* pentru a conduce organizația spre performanțe: *trebuie să țină interesul oamenilor focalizat pe viziunea companiei, trebuie să inspire și să încurajeze oamenii, pentru a merge mai departe, trebuie să orienteze oamenii, pentru a se putea deplasa în direcția stabilită și trebuie să genereze schimbările necesare.* Pentru a putea îndeplini cu succes aceste sarcini, un lider „veritabil” trebuie să *aibă multă imaginație*, pentru a inspira o viziune, să *definească o cale*, pentru atingerea obiectivelor, să *dea celorlalți posibilitatea de a acționa*, pentru a încuraja participarea și colaborarea oamenilor, să *provoace implicarea în proces*, prin căutarea oportunităților provocatoare pentru schimbare, dezvoltare și inovare, să *încurajeze cu toată inima*, pentru a menține încrederea oamenilor, speranța și optimismul în cadrul organizației.

### **2.3. Implicarea personalului**

Angajații reprezintă resursa cea mai importantă a unei organizații, care prin implicare trebuie să se bucure de un înalt grad de stabilitate în organizație. Implicarea și motivarea întregului personal din cadrul organizației pentru realizarea obiectivelor este o componentă absolut necesară, care ține de implementarea, menținerea și îmbunătățirea unui sistem de management al calității. Prin aceasta, se creează premisele utilizării întregului potențial uman, pentru atingerea standardelor de performanță impuse.

Personalul implicat și angajat de la toate nivelurile reprezintă esența organizației. Implicarea totală a angajaților asigură folosirea abilităților lor în folosul total al organizației.

*Principalele avantaje ale implicării angajaților* constau în aceea că aceasta conduce: la angajați motivați, loiali și implicați în cadrul organizației, la inovație și creativitate în atingerea

obiectivelor organizației, la angajați conștienți de performanțele lor, precum și la angajați dornici să participe și să contribuie la îmbunătățirea continuă.

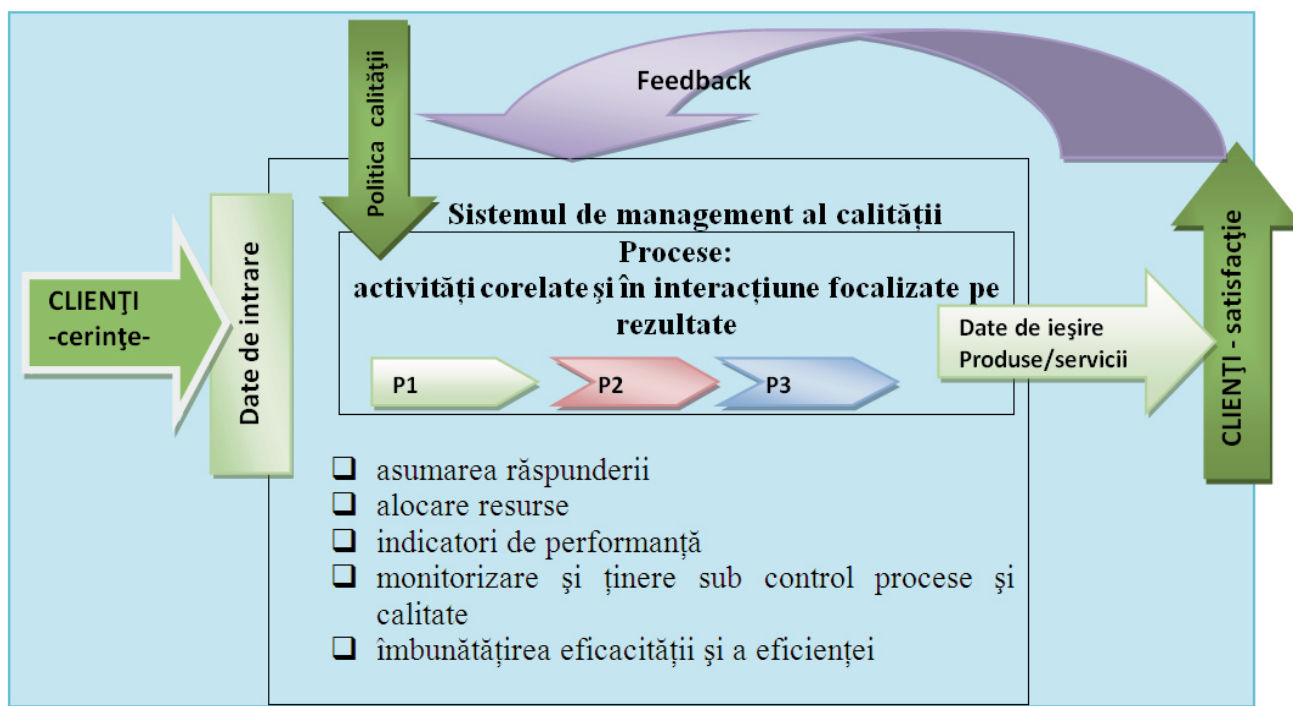
Complementar cu noua viziune a managementului ***un obiectiv important îl constituie determinarea unui nou comportament al angajaților***, a unor noi atitudini față de organizație și clienții săi. Valorile etice promovate, cadrul general de obligații și orientări, necesare formării și manifestării unor comportamente adecvate și corecte pot fi cuprinse într-un Cod de Etică Profesională al personalului. Acest document poate conține atât obligațiile și normele de comportament ale personalului, cât și angajamentul conducerii organizației, de a încuraja angajații să-și exprime liber ideile, propunerile și preocupările, legate de conduita profesională și integritate.

#### 2.4. Abordarea bazată pe procese a sistemului de management

Gestionarea resurselor și a activităților necesare pentru realizarea produselor și serviciilor, cu ajutorul conceptului de „proces”, permite creșterea eficacității și eficienței, în obținerea rezultatelor preconizate. ***Conceptul de proces*** este definit prin standardul internațional SR EN ISO 9000:2006 ca fiind un „ansamblu de activități corelate sau în interacțiune, care transformă elementele de intrare în elemente de ieșire”.

În Figura de mai jos sunt prezentate cerințele privind abordarea procesuală a unui sistem de management al calității.

##### ***Cerințele abordării procesuale a sistemului de management al calității***



Abordarea bazată pe proces, așa cum rezultă din Figura de mai sus, implică:

- identificarea tuturor proceselor din organizație (P);
- definirea succesiunii și interacțiunii dintre procesele identificate (P1-P2-P3 etc.);
- elaborarea hărții proceselor din organizație;
- stabilirea, prin decizie, a responsabilului pentru fiecare proces și asumarea de către acesta a răspunderii privind realizarea performanțelor activităților din proces;



- stabilirea și identificarea resurselor necesare realizării fiecărui proces;
- definirea intrărilor, a activităților de realizat, a ieșirilor și a criteriilor de evaluare a performanțelor pentru fiecare proces;
- stabilirea metodelor și mijloacelor de monitorizare a performanței fiecărui proces.

Pentru ca organizațiile să funcționeze eficace și eficient trebuie să identifice și să gestioneze numeroase procese și subproces, corelate și care interacționează între ele. Adesea, elementele de ieșire dintr-un proces, vor constitui direct elementele de intrare pentru următorul proces.

### **2.5. Abordarea managementului ca sistem**

Acest principiu presupune *identificarea, înțelegerea și conducerea mai multor procese interdependente, ca un sistem pentru atingerea unui obiectiv*, și contribuie la eficacitatea și eficiența organizației în atingerea obiectivelor. Identificarea, înțelegerea și conducerea proceselor inter-relaționale ca un sistem contribuie la atingerea eficienței și eficacității de către organizație privind realizarea obiectivelor.

Principalele avantaje ale abordării sistemice sunt integrarea și corelarea proceselor, care se vor realiza cel mai bine din punct de vedere al atingerii obiectivelor; abilitatea de concentrare a eforturilor asupra proceselor-cheie; oferirea siguranței clienților și părților interesate din punct de vedere al consistenței, eficacității și eficienței obținută de organizație în activitățile sale.

### **2.6. Îmbunătățirea continuă**

Îmbunătățirea continuă a performanțelor organizației trebuie să fie un obiectiv permanent al acesteia. Aceasta asigură adaptarea organizației la cerințele și exigențele clienților și a celorlalte părți interesate, asigurând creșterea performanțelor organizației, într-un mediu dinamic și competițional.

Strategia îmbunătățirii continue, considerată o strategie integratoare a organizației, are în vedere îmbunătățirea continuă atât a serviciilor oferite clienților, cât și a proceselor sistemului de management al calității propriu organizației. Îmbunătățirea continuă privind performanța de ansamblu a organizației trebuie să fie un obiectiv permanent.

### **2.7. Abordarea pe bază de fapte în luarea deciziilor**

Deciziile eficiente și eficace sunt luate numai pe baza analizei datelor și informațiilor.

Principalele avantaje ale acestui principiu sunt cele referitoare la faptul că deciziile sunt luate pe bază de informații documentate, crește abilitatea de a demonstra eficacitatea deciziilor trecute pe bază de fapte înregistrate crește abilitatea de analizare, stimulare și modificare a opiniilor și deciziilor.

Aplicarea acestui principiu impune dezvoltarea unui sistem informațional eficace și eficient, care să permită valorificarea corespunzătoare a datelor și informațiilor, referitoare la produs sau serviciu, la clienți și la procesele sistemului de management al calității.



## 2.8. Relații de colaborare reciproc avantajoase cu furnizorii

O colaborare în beneficiul ambelor părți între organizație și furnizorii săi mărește capacitatea acestora de a crea valoare.

Principalele avantaje ale colaborării reciproc avantajoase cu furnizorii sunt cele referitoare la abilitate crescută a ambelor părți de a crea valoare, flexibilitate și viteză de răspuns la cerințele clienților privind nevoile și așteptările acestora, optimizarea costurilor și a resurselor;

## 3. Etica și cultura calității totale în organizații

Succesul organizațiilor și instituțiilor privind creșterea calității tuturor activităților desfășurate în îmbunătățirea continuă a performanțelor, a satisfacției clienților și a părților interesate, depinde de abilitatea managerilor de a dezvolta relații umane, de a recunoaște și a evalua fiecare dintre caracteristicile și talentele individuale ale subordonaților, de a acorda fiecărui angajat prilejul de a atinge propriul potențial maxim, de a dezvolta și educa continuu întregul personal.

Implementarea, menținerea și îmbunătățirea continuă a unui sistem de management al calității presupune o schimbare culturală importantă la nivelul tuturor organizațiilor, însă nu toate schimbările conduc la un succes deplin. Cauza principală a insucceselor o reprezintă de cele mai multe ori încercarea managerilor ierarhici de a impune anumite condiții, considerate benefice în esența lor pe un teren nepregătit. Este ca și cum s-ar dori obținerea unei recolte bogate de pe un teren nepregătit, pe care se împrăștie ceva sămânță, în speranța că totul se va rezolva de la sine. În cazul organizațiilor și instituțiilor, „pregătirea terenului” înseamnă, în fapt, transformarea oamenilor, respectiv transformarea mediului cultural al acestora într-o nouă cultură a calității, care să evolueze constant spre respectarea principiilor fundamentale ale calității totale.

În abordarea eticii și culturii referitoare la calitatea totală, în orice organizație, trebuie avut în vedere „fenomenul calității” din Japonia, care este considerată de peste 50 de ani liderul mondial al calității. În acest context explicația pe care o are Juran pentru „miracolul japonez al calității” este aceea că: „**în Japonia a avut loc o revoluție și nu o evoluție în domeniul calității**”, iar esența revoluției japoneze a constat în următoarele:

- într-un program masiv de instruire pentru calitate la nivel național;
- într-un program anual de îmbunătățire a calității cu obiective clare;
- în preluarea conducerii funcției calitate de către managementul de la cel mai înalt nivel.

Programul masiv de instruire pentru calitate a reprezentat, cu adevărat, pregătirea terenului pentru o nouă cultură a calității.

Se poate constata din cele prezentate mai sus faptul că ***o adevărată cultură a calității trebuie să înceapă de la managerul aflat la cel mai înalt nivel*** și chiar de la fiecare manager al unei structuri organizaționale, care, prin exemplul personal, trebuie să fie un leadership adevărat, înclinat spre învățare continuă, spre dobândirea de noi cunoștințe, pe care să le aplice în practică, ajutându-și angajații să se implice cât mai mult ca să facă lucrurile cât mai bine.

În succesiunea multor lideri la conducerea organizațiilor și instituțiilor o caracteristică importantă au reprezentat-o declarațiile de tipul „*pentru noi prioritatea maximă o reprezintă schimbarea, pentru o nouă calitate în activitatea desfășurată*”, însă fără un plan de acțiune bine

definit și consecvent aplicat, în afara câtorva progrese, majoritatea acestor „*bune intenții*” au eșuat, dovadă fiind actuala situație din România, care nu merită să mai fie comentată.

O adevărată cultură a calității la nivelul organizațiilor trebuie să se bazeze pe o *viziune clară*, pe termen lung, a managementului de la cel mai înalt nivel și trebuie să se caracterizeze prin *încredere, creativitate și investiții în formare*.

### **Concluzii**

În încheiere putem spune că o nouă cultură a calității în organizațiile din România trebuie să fie o cultură orientată spre un management al calității totale, spre TQM centrat pe client și extins la toate părțile interesate, astfel încât toate resursele, procesele și activitățile desfășurate, să fie utilizate pentru creșterea continuă a satisfacției acestora, precum și pentru asigurarea viabilității organizațiilor pe termen lung. TQM trebuie să ia în considerare principiile fundamentale ale managementului calității și performanțele organizaționale în toate domeniile, cunoscut fiind faptul că orice slăbiciune care afectează sistemul organizațional în ansamblul său va aduce acel sistem la nivelul de performanță al celei mai slabe verigi.

Formarea unei noi culturi a calității, bazată pe principii, în organizațiile din România este o condiție esențială pentru îmbunătățirea continuă a calității, prin introducerea metodelor și tehnologiilor noi de conducere a calității în organizație, pentru îmbunătățirea performanțelor, pentru obținerea calității totale și a excelenței. Deși o cultură a calității trebuie să se formeze din familie și din școală, rolul cel mai important în dezvoltarea culturii calității îl au organizațiile. Astfel, bazată pe „*miracolul japonez al calității*”, noua cultură a calității din organizațiile românești impune cu adevărat o nouă revoluție, *revoluția în calitate*, bazată pe standarde și standardizare.

Standardele sunt instrumente tehnice, recunoscute pentru creșterea competitivității economice și pentru sprijinirea implementării cerințelor referitoare la calitate. Fiind conforme cu stadiul actual al tehnicii și aprobate prin consens „*standardele reflectă acceptul tuturor factorilor sociali, asupra nivelului optim de ordine, calitate și siguranță, privind produse, metode sau activități, care trebuie să fie realizate*”. Standardele și standardizarea constituie astăzi o dimensiune puternică a noii ordini mondiale, în care internaționalizarea comerțului și a serviciilor face tot mai necesară internaționalizarea standardelor. În aceste condiții, standardizarea nu mai este un scop în sine, deoarece avantajele ei sunt evidente atât pentru producătorii de bunuri și prestatorii de servicii, cât și pentru utilizatorii și beneficiarii acestora, ceea ce contribuie, într-o mare măsură la consolidarea încrederii între parteneri prin consolidarea unei adevărate culturi a calității.

În evoluția consecventă spre excelență, îmbunătățirea continuă trebuie să fie inclusă în modul de a munci în orice organizație, trebuie să fie o direcție a propriei sale culturi, asumată ca o valoare fundamentală. De asemenea, îmbunătățirea continuă trebuie să constituie un stil de management, a cărui principală caracteristică (în ceea ce privește respectarea principiilor fundamentale ale managementului calității) este aceea că nu se încheie niciodată.

## **Bibliografie:**

1. Bernard F., 1998, „*Manualul calității*”, Editura Tehnică, București.
2. Oprescu E., 1997, „*Asigurarea calității în prestarea serviciilor*”, Editura Oscar Print, București.
3. Stanciu I., 2003, „*Managementul calității totale*”, Editura Carta universitară, București.
4. \*\*\**SR EN ISO 9000:2006* - Sisteme de management al Calității - Principii fundamentale și vocabular.
5. \*\*\**SR EN ISO 9001:2008* - Sisteme de Management al Calității – Cerințe.
6. \*\*\**SR EN ISO 9004:2010* - Sisteme de Management al Calității - Linii directoare pentru îmbunătățirea calității.

## STUDIU DOCUMENTAR PRIVIND UNII FACTORI CARE INFLUENȚEAZĂ STAREA DE IGIENĂ A SUPRAFEȚELOR METALICE DIN INDUSTRIA ALIMENTARĂ

*Maricica Stoica, Asist. Dr. Ing.*

*Petru Alexe, Prof. Dr. Ing.*

*Department of Food Science, Food Engineering and Applied Biotechnology,  
Faculty of Food Science and Engineering, “Dunarea de Jos”  
University of Galati*

*The chemical disinfection of food processing lines is an issue of utmost importance since high hygienic standards assure the safety and quality of end products and therefore the consumer's health. Due to this requirement, the metallic surfaces of processing lines inevitably interact with existing microorganisms and applied biocide. These interactions are influenced by many factors which in turn influence the hygiene of the bioprocessing areas. The overall aim of this study is to shortly present only some factors that influence the hygiene of metallic surfaces, such as: the passive film, the surfaces finishing and cleanability and the surfaces corrosion, the cell wall and the biocides. These factors can be taken into consideration by specialists in the hygiene and food safety.*

**Keywords:** *Hygiene surfaces, passive film, corrosion, cell wall, Biocides.*

### Introducere

Dezinfecția chimică a instalațiilor industriale de bioprosesare este o cerință tehnologică, esențială și decisivă [MEYER, 2006, p. 275]. Datorită acestei cerințe, între suprafețele liniilor de bioprosesare, microorganismele existente și biocidul aplicat au loc interacțiuni voluntare și zilnice, care impun, pe de o parte, un bun control al acestor interacțiuni, și, pe de altă parte, o bună cunoaștere a suprafețelor care vin în contact cu produsele alimentare, a microorganismelor existente și a biocidelor utilizate [STOICA ET AL., 2012, p. 97]. Starea de igienă a suprafețelor metalice din industria alimentară este influențată de o multitudine de factori [TOFAN, 2001, p. 184]. Scopul acestui studiu este de a prezenta aspecte referitoare doar la unii factori care influențează igiena suprafețelor metalice, utilizate în bioprosesare, precum: factori care depind de suprafața metalică, supusă procesului de igienizare: filmul pasiv, finisajul și aptitudinea de curățire a suprafețelor, coroziunea suprafețelor metalice; factori biologici: peretele celular și unele aspecte referitoare la biocide.

## 1. Factori care depind de suprafața metalică supusă procesului de igienizare

În construcția echipamentelor de bioprocésare se utilizează o mare varietate de materiale [TOFAN, 2001, p. 188; STOICA ET AL., 2012, p. 98]. Diferite metale, precum și nemetale (*e.g.* materiale plastice, cauciuc) sunt folosite ca materiale în diverse aplicații. Selecția în utilizare a acestor materiale depinde de mai mulți factori, *e.g.* tipul de produs, condițiile de bioprocésare, proprietățile mediului care interacționează cu materialul respectiv (temperatura, presiunea, agresivitatea) și condițiile impuse de igienă [STOICA ET AL., 2012, p. 98]. Materialele care vin în contact direct cu produsele reprezintă factorul-cheie al procesului de igienizare a echipamentelor și instalațiilor de bioprocésare.

*Suprafețe metalice utilizate în bioprocésare.* Oțelul inoxidabil este cel mai potrivit material pentru echipamentele utilizate în ariile de bioprocésare [DURR, 2007, p. 49; WHITEHEAD ET VERRAN, 2007, p. 74; WHITEHEAD ET AL., 2008, p. 121; STOICA ET AL., 2012, p. 98]. Rezistența la coroziune, proprietățile igienice superioare plasticului și aluminiului și aptitudinea acestuia de a fi ușor curățat îl recomandă ca material de primă alegere în acest domeniu [TOFAN, 2001, p. 188]. În general, oțelurile inoxidabile AISI (American Iron and Steel Institute) sunt aliaje pe bază de fier, cu un conținut de 12% - 30% crom, nichel până la 22% și alte elemente aliate, cum ar fi: carbonul, cuprul, molibdenul, seleniul, titaniul ș.a. Oțelurile inoxidabile se clasifică în diverse categorii: oțel inoxidabil austenitic (seria AISI 300), oțeluri inoxidabile feritice și martensitice (seria AISI 400) și oțeluri inoxidabile austenitico-feritice (duplex) [STOICA ET AL., 2012, p. 98]. Oțelurile inoxidabile austenitice sunt oțeluri nemagnetice, cu un conținut înalt în elemente de aliere, *e.g.* crom-18%, nichel 8,0-10,5%, și un conținut bogat în titanium și niobium, care le măresc rezistența la coroziune. Cele mai reprezentative oțeluri din seria 300 sunt oțelurile inoxidabile AISI 304, AISI 316, AISI 316L, AISI 309, AISI 309S și AISI 321. Dintre acestea AISI 304, AISI 316 și AISI 316L sunt pe larg utilizate la fabricarea echipamentelor de bioprocésare [STOICA ET AL., 2012, p. 99]. Oțelurile inoxidabile feritice sunt oțeluri magnetice cu un conținut scăzut de carbon și care au ca element principal cromul (în proporție de 13% și 17%). Această categorie este mai economică din punct de vedere al costurilor, dar prezintă o rezistență limitată la coroziune, comparativ cu oțelurile austenitice [BRUMĂ ET AL., 2011, p. 40]. Un exemplu de oțel inoxidabil feritic este AISI 430 având largi aplicații în domeniul de catering și gastronomie. Oțelurile inoxidabile martensitice sunt oțeluri magnetice, cu un conținut specific de 12% crom și un conținut mediu de carbon. Sunt mai puțin rezistente la coroziune decât oțelurile austenitice. Cele mai utilizate tipuri sunt AISI 403, AISI 410 și AISI 420. Acestea se utilizează la construcția echipamentelor de tăiere și măcinare, și în special la fabricarea cuțitelor. Oțelurile inoxidabile duplex sunt oțeluri magnetice, cu o microstructură austenitico-feritică. Elementele de aliere cele mai importante sunt cromul, nichelul, molibdenul și azotul. Au o bună rezistență la coroziune în multe medii [JIANG ET AL., 2012, p. 50], dar sunt mai costisitoare.

Factorii care influențează igiena suprafețelor metalice sunt numeroși și complecși. Acest subcapitol descrie pe scurt filmul pasiv, finisajul, aptitudinea de curățire a suprafețelor metalice și fenomenul de coroziune.

*Filmul pasiv.* Rezistența la coroziune a oțelului inoxidabil este dată de formarea la suprafață a unui film subțire cu rol protector la coroziune [VANKEERBERGHEN, 2006, p. 3609]. Acest strat protector de câțiva nm grosime, numit film pasiv, se formează în aer sau în soluție apoasă naturală sub puterea oxidantă a apei. Filmul pasiv aderă strâns la suprafața metalică și poate prezenta o importanță considerabilă în menținerea calității produselor obținute în echipamente metalice. Filmul pasiv este compus majoritar din molecule de apă, anioni și cationi, metale oxidabile ca fier și crom. Compoziția filmului pasiv depinde de tratamentele de suprafață la care a fost supus metalul și mediul în care a fost imersat. În anumite condiții de mediu filmul pasiv poate fi distrus [VANKEERBERGHEN, 2006, p. 3609]. Ruperea acestui strat în condiții operaționale duce la apariția coroziunii, la ancrasarea impurităților și la creșterea adeziunii microbiene. Filmele pasive nu sunt inerte, ele suferă constant modificări și restructurări față de condițiile de mediu.

*Finisajul și aptitudinea de curățire a suprafețelor.* La varietatea de mărci amintită mai sus, se asociază o mare diversitate de finisaje, obținute prin diferite procedee în cursul fabricării oțelului inoxidabil, sau prin operațiuni ulterioare. Conceptul de finisaj al suprafețelor, estimator al calității acestora, se utilizează pentru a descrie devierea de la suprafața ideală, plană și poate fi specificat cu ajutorul mai multor parametri. Calitatea suprafeței metalice și statusul acesteia este definit de următorii parametri de apreciere a rugozității:  $R_a$ ,  $R_q$  și  $R_{max}$ .  $R_a$  reprezintă media aritmetică a tuturor diferențelor de profil în raport cu linia medie,  $R_q$  reprezintă amplitudinea (înălțimea) pătratică medie (abaterea pătratică medie de la linia de referință), iar  $R_{max}$  se referă la înălțimea maximă a neregularităților. Pentru aprecierea calității suprafețelor parametrul  $R_a$  este cel mai des utilizat [WHITEHEAD ET VERRAN, 2007, p. 75]. În același timp, rugozitatea influențează considerabil aptitudinea de curățire a suprafețelor, o rugozitate mai mică permițând o curățire mai ușoară. Pentru suprafețele echipamentelor de bioprosesare o rugozitate mai mică 0,8  $\mu\text{m}$  este asociată cu un status igienic al suprafețelor [WHITEHEAD ET VERRAN, 2007, p. 75]. Starea suprafețelor guvernează aptitudinea de curățire a acestora, prin faptul că punctele, fisurile și imperfecțiunile sunt regiuni inaccesibile agenților de curățire suprafețele ruгоase sunt mai dificil de curățat decât cele fine.

*Coroziunea suprafețelor metalice.* Fenomenul de coroziune este un proces de distrugere spontană a materialelor metalice în urma interacțiunilor chimice, electrochimice și biochimice cu mediul de existență [OSAROLUBE ET AL., 2008, p. 224; STOICA ET AL., 2011, p. 29]. Coroziunea materialelor metalice provoacă pagube imense, directe (degradarea echipamentelor, costul reparațiilor acestora) sau indirecte (contaminarea produselor cu produși de coroziune, stagnarea procesului de fabricație, punerea în pericol a siguranței lucrătorilor). Procesul este extrem de complex și poate fi uniform, localizat, chimic sau electrochimic. În ariile de bioprosesare, exigențele specifice, e.g. spălarea cu apă și soluții de curățare, folosirea de soluții biocide, folosirea de suspensii microbiene etc., ridică adesea probleme de coroziune ale oțelului inoxidabil. Coroziunea electrochimică, fenomen de mare actualitate pentru cercetătorii din aproape toate domeniile, reprezintă cea mai frecventă formă de distrugere a metalelor în soluții de electroliți. Acest proces depinde de compoziția metalului și de natura mediului [WU ET AL., 2011, p. 4263]. Cele mai multe procese corozive sunt procese electrochimice [MAQSOOD AHMAD MALIK ET AL., 2011, p. 1928; STOICA ET AL., 2012, p. 101], care se desfășoară cu o anumită viteză, numită viteză



de coroziune. Acesta reprezintă adâncimea până la care a pătruns coroziunea în masa metalului, timp de un an. O viteză de coroziune a suprafețelor metalice, care depășește 0,02 mm/an, reduce durata de exploatare a echipamentelor de bioprocesare [STOICA ET AL., 2010a, p. 1024; STOICA ET AL., 2011a, p. 208]. Industria alimentară nu tolerează și nu acceptă produși de degradare a suprafețelor metalice în produsele alimentare.

## **2. Factori biologici – peretele celular**

Celulele vii, expuse acțiunii distructive a moleculelor biocide, au un anumit comportament, care depinde într-o mare măsură de peretele celular.

Peretele celular este o structură vitală, supramoleculară, dinamică și unică, integrată în arheologia și fiziologia celulară, cu multiple valențe funcționale, determinate de compoziția și dispunerea componentelor structurale. Posedă sarcini electrice negative datorită ionizării componentelor sale structurale, dar și datorită unui proces de dispersie, care atrage ioni negativi de la orice particulă din soluție. Cu rol de filtru selectiv față de ioni și molecule, peretele protejează celula de modificările presiunii osmotice și de alți factori de stres din mediu și mediază comunicarea și interacțiunea celulelor cu mediul înconjurător [VERSTREPEN ET KLIS, 2006, p. 5; BESTER ET AL., 2012, p. 131]. Peretele acționează ca o barieră, ca un modulator la intrarea și la ieșirea diferiților compuși. Când membrana este perforată, începe un eflux de compuși mici și un influx de apă în celulă, pentru a egaliza dezechilibrul osmotic. Un perete celular mai rigid ar putea să reziste la forțele osmotice, împiedicând astfel liza celulară. Pe baza unor studii pe anumiți fungi, peretele celular s-a dovedit a fi o unitate biochimică unică având trei componente majore interconectate: glucan, mananproteine și chitină, care conferă un nivel ridicat de rezistență intrinsecă la aceste microorganisme. La unele mucegaiuri, *e.g. Aspergillus niger*, peretele este o structură mult mai elaborată și protejează sporii de anumiți factori de stres din mediu [STOICA, 2010, p. 56; STOICA ET AL., 2010a, p. 1024].

## **3. Biocide**

O analiză succintă a economiei mondiale și, în special, a celei europene evidențiază incontestabil creșterea exigențelor societății în ansamblu și, în special, a consumatorilor de produse alimentare, pentru care calitatea microbiologică a produselor consumate este la fel de importantă ca și proprietăților nutriționale ale acestora. Calitatea microbiologică a produselor alimentare este la fel de importantă și pentru procesatorii din această zonă industrială, pentru care controlul microorganismelor este un factor esențial, decisiv și la fel de important ca și producția. Drumul parcurs de alimente de la producător până la consumatorul final prezintă riscuri inerente de contaminare microbiologică, datorită abilității microorganismelor de a se depune și de a se fixa pe suprafețele solide [LEBERT. ET AL., p.282]. Deziderat esențial al dezvoltării economico-sociale, asigurarea securității alimentelor se poate realiza printr-o serie de tipuri de intervenții, între care un loc important îl ocupă diferitele metode și proceduri de dezinfectie. Amenințarea biologică din ce în ce mai pregnantă și mai semnificativă la adresa umanității este un factor extrem de important, datorită căruia omenirea nu poate renunța la tehnologiile standard de dezinfectie chimică. În



aceste condiții, procesul de igienizare a echipamentelor din industria alimentară rămâne un mare consumator de substanțe biocide.

Biocidele reprezintă un grup diversificat de substanțe chimice cu rol semnificativ în dezinfectia suprafețelor asociate cu producția, cu transportul și cu depozitarea produselor obținute în echipamentele de bioprocésare [STOICA ET AL., 2012, p. 102], cererea de astfel de substanțe fiind din ce în ce mai mare [LEARA ET AL., 2006, p.51]. Substanțele active biocide posedă o mare varietate structurală și o activitate biologică, ce presupune interacțiunea fizică sau fizico-chimică cu moleculele componente ale celulei microbiene (Tab. 1.).

**Tabel No. 1.**

**Tipuri de biocide pentru ariile de bioprocésare și modul lor de acțiune**

<b>Biocide</b>	<b>Molecul e active</b>	<b>Mod de acțiune</b>
Alcool i	Etanol, Izopropanol	Inhibarea sintezei ADN și ARN
Aldehide	Pentanedial (Glutaraldehida), Metanal (Formaldehida)	Agenți de alchilare
Compuși ai Clorului	Agenți eliberatori de clor, Acid hipocloros	Agenți de oxidare
Halogeni	Compuși ai iodului	Agenți de oxidare
Biguanide	Chlorhexidina Biguanide polimerice <i>e.g.</i> PHMGH (Polihexametilenbiguanida)	Inhibarea ATP-zei, Dezorganizarea membranei celulare, Degradarea proteinelor citoplasmatic e, lipidelor, Liza peretelui celular, Pierdera conținutului celular.
Agenți activi de suprafață	Agenți cationici (săruri cuaternare de amoniu) Agenți anionici Agenți amfoteri	Dezorganizarea membranei celulare Interacționează în mod necunoscut cu membrana
Peroxizi	Peroxid de hydrogen Acid peracetic (Eliberează OH <sup>-</sup> )	Agenți oxidanți
Amine	Hexametilendiamina	Nu se cunoaște mecanismul de interacțiune cu membrana

**Source:** Stoica M., *Studiul comportamentului electrochimic al suprafețelor din oțel inoxidabil utilizat în bioprocésare, prin efectul sinergic al substanțelor de dezinfectie și al microorganismelor*, Proiect de cercetare postdoctorală POSDRU /89/1.5/S/52432, Universitatea Dunărea de Jos, Galați, 2011, p. 22.

Eficacitatea biocidelor depinde de o serie de factori intrinseci și extrinseci [STOICA ET AL., 2012, p. 102]. Factorii intrinseci sunt dați de: concentrația și timpul de contact, de stabilitatea compușilor activi din soluțiile biocide respective, de *pH*, modul de contact (efectul mecanic) și de temperatură. Factorii extrinseci sunt reprezentați de: prezența materiei organice; numărul, natura, structura, compoziția, tipul, locația și abilitatea microorganismelor de a transforma biocidul într-o forma inactivă [MAILLARD, 2007, p.68; MEYER ET COOKSON, 2010, p. 201; STOICA ET AL., 2012, p. 102]. Modul în care microorganismele răspund la acțiunea biocidelor nu este complet elucidat. Mecanismele de răspuns la interfața biocid/bacterii este mai intens studiat comparativ cu mecanismele de răspuns la interfața biocid/fungi. Odată ce membrana celulelor este atacată, substanțele active intră în celulă și atacă structurile interne sau eliberează structurile vitale din celule și le degradează în soluție [STOICA ET AL., 2012, p. 102].

În ultimii ani, procesul de decontaminare a suprafețelor care vin în contact direct cu produsele alimentare este centrat pe utilizarea unor biocide comerciale cu impact redus asupra mediului înconjurător, precum: *Neoseptal*, *Actisept*.

*Neoseptal* (Dr. Weigert / Germany) prin peroxidul de hidrogen (substanța activă) este un oxidant puternic *via* radicali  $\cdot\text{HO}$ . Este un dezinfectant biodegradabil, util în ariile de procesare din industria alimentară datorită eficacității sale în prezența materiilor organice. Acționează prin inactivarea grupărilor tiol ale enzimelor și ale proteinelor structurale [STOICA, 2010, p. 66].

*Actisept* (Great Britain pentru Medicarom / România) prin dicloroizocianuratul de sodiu (NaDCC) eliberează molecule active de acid hipocloros (HOCl). HOCl este un agent antimicrobian care acționează ca oxidant puternic prin intermediul ionului  $\text{Cl}^-$ . Este, de asemenea, util în ariile de procesare din industria alimentară datorită eficacității sale în prezența materiilor organice. Acționează prin modificarea funcțiilor membranei celulare și denaturarea proteinelor. În procesul de dezinfecție, cele mai utilizate surse de clor sunt hipocloriții și cloraminele, biocide recunoscute ca remarcabili agenți sporicidali și virucidali. Dar activitatea antimicrobiană a acestora este puternic influențată de prezența materiei organice și de *pH*, aceste biocide fiind mai active la *pH* acid, decât la *pH* alcalin. Soluțiile de hipoclorit de sodiu (NaOCl) și soluțiile de NaDCC, cu același conținut de clor disponibil, manifestă acțiune bactericidă similară, însă la valori diferite de *pH*. Soluțiile de NaDCC sunt mai puțin susceptibile decât soluțiile de NaOCl de a fi inactivate de materia organică. NaDCC hidrolizează rapid în apă și eliberează: clor disponibil liber sub formă de HOCl, di- și monocloroizocianurat de sodiu, izocianurat de sodiu și speciile ionizate respective. [STOICA, 2010, p. 67]. Timpul necesar pentru a atinge un echilibru între toți compușii este mai mic de un minut. Astfel, în cazul utilizării HOCl de către o *cerere de clor* (agent microbial), monocloroizocianuratul de sodiu va disocia rapid și va elibera mai mult HOCl pentru a restabili echilibrul. Speciile clorurate izocianurate hidrolizează într-o măsură mult mai mare decât monocloramina (comparativ), astfel că sursele de clor disponibil sunt mult mai ușor accesibile. Hidroliza compușilor monocloroizocianurați are loc doar în câteva secunde, în contrast cu hidroliza monocloraminei care are loc într-un interval de timp de câteva ore; hidroliza dicloroizocianuraților fiind chiar mai rapidă decât a monocloroizocianuraților. Astfel NaDCC eliberează clor disponibil

în câteva secunde atunci când este necesar, contrar cloraminelor care conțin clor legat. NaDCC eliberează clor disponibil liber în echilibru cu cloroizocianurații, astfel că, la cerere, aceștia din urmă eliberează rapid clorul lor sub formă de HOCl. Așadar, speciile cloroizocianurate se comportă ca un rezervor de “clor disponibil liber” și nu ca un rezervor “clor disponibil legat” (combinat) precum cloraminele, care este mai puțin reactiv. Această versiune de rezervor de “clor disponibil liber” oferă o capacitate biodistructivă mai mare pentru NaDCC în comparație cu alți donatori de clor și explică de ce NaDCC este mai puțin inactivat de materia organică și, de asemenea, explică corozivitatea redusă a soluțiilor de NaDCC [STOICA, 2010, p. 68]. În general, se consideră că acțiunea letală a acidului hipocloros, după traversarea peretelui celular, se datorează clorinării (oxidării) proteinelor celulare sau oxidării sistemelor enzimatică și hidrolizei lanțurilor peptidice a membranelor celulare. Sursele de clor liber disponibil reprezintă o măsură totală a componentelor disociate și nedisociate. Procentul de acid HOCl nedisociat la 20°C este de 99,74% la pH 5; 99,18% la pH 5,5; 97,45% la pH 6 și 92,37% la pH 6,5 și scade accelerat pe măsura creșterii pH-ului, astfel că la pH 11,5 procentul de HOCl nedisociat este de 0,012. La același pH, hipocloritul de sodiu și hipocloritul de calciu eliberează un procent mult mai mic de HOCl nedisociat decât NaDCC. HOCl are o structură chimică similară moleculei apei (HOH) și este neutru din punct de vedere electric, ceea ce îi permite să pătrundă prin peretele celulei într-un mod similar cu apa. Pe de altă parte, ionul hipoclorit (OCl<sup>-</sup>) are o structură diferită și este încărcat electric, ceea ce îi face mai dificilă pătrunderea prin peretele celulei. Datorită acestui fapt, posedă un potențial biodistructiv de 100 de ori mai mic decât potențialul biodistructiv al HOCl [STOICA, 2010, p.68 ].

La alegerea unui produs biocid trebuie respectate unele criterii, precum: produsul să fie autorizat pentru ariile de bioprocésare respective, produsul să posede un spectru larg de acțiune asupra microorganismelor, să nu fie toxic pentru om și mediu în dozele folosite, să fie ușor de utilizat, să nu transfere miros străin produselor alimentare ș.a. [TOFAN, 2001, p. 248].

### **Concluzii:**

Starea de igienă a suprafețelor metalice din industria alimentară este influențată de o multitudine de factori. În acest studiu au fost prezentați pe scurt doar unii dintre ei: filmul pasiv, finisajul și aptitudinea de curățire a suprafețelor, corozivitatea suprafețelor metalice, peretele celular și unele aspecte referitoare la biocide.

Autorii speră că factorii prezentați în această lucrare ar putea contribui la înțelegerea fenomenelor complexe, care apar la interfața suprafață metalică – microorganism – biocid. Cunoașterea lor poate fi utilă specialiștilor în igiena și securitatea produselor alimentare, în vederea reducerii acumulărilor microbiene în spațiile tehnologice, pe utilitaje și ambalaje, eliminând astfel riscul alterării produselor alimentare și al îmbolnăvirii consumatorilor.

## Bibliografie:

1. BESTER MC., JACOBSON D., BAUER FF. *Many Saccharomyces cerevisiae Cell Wall Protein Encoding Genes Are Coregulated by Mss11, but Cellular Adhesion Phenotypes Appear Only Flo Protein Dependent*. In: *Mss11 Regulates Adhesion Phenotypes*, 2012, Vol. 2, pp. 131-141.
2. BRUMĂ M., STOICA M., CÂRĂC G., ALEXE, P. *AISI 430 stainless steel behaviour at different disinfectants*. In: *Romanian Journal of Food Science*, 2011, Vol. 1(1), pp. 49-54.
3. DURR H. *Influence of surface roughness and wettability of stainless steel on soil adhesion, cleanability and microbial inactivation*. In: *Food and Bioproducts Processing*, 2007, Vol. 85 (C1), pp. 49–56.
4. JIANG D., GE C., ZHAO X., LI J., SHI L., XIAO X. *22Cr High-Mn-N Low-Ni Economical Duplex Stainless Steels*. In: *Journal of Iron and Steel Research, International*, 2012, Vol. 19(2), pp. 50-56.
5. LEARA J.C., MAILLARD J-Y., DETTMAR P.W., GODDARD P.A., RUSSELL A.D. *Chloroxenol- and triclosan-tolerant bacteria from industrial sources—susceptibility to antibiotics and other biocides*. In: *International Biodeterioration & Biodegradation*, 2006, Vol. 57, pp. 51–56.
6. LEBERT I., LEROY S., TALON R. *Effect of industrial and natural biocides on spoilage, pathogenic and technological strains grown in biofilm*. In: *Food Microbiology*, 2007, Vol. 24, pp. 281–287.
7. MAILLARD J-Y. *Bacterial resistance to biocides in the healthcare environment: should it be of genuine concern?*. In: *Journal of Hospital Infection*, 2007, Vol. 65(S2), pp. 60–72.
8. MAQSOOD AHMAD MALIK, MOHD ALI HASHIM, FIRDOSA NABI, SHAEEL AHMED AL-THABAITI, ZAHEER KHAN. *Anti-corrosion Ability of Surfactants: A Review*. In: *Int. J. Electrochem. Sci.*, 2011, Vol. 6, pp. 1927-1948.
9. MEYER B. *Does microbial resistance to biocides create a hazard to food hygiene?*. In: *International Journal of Food Microbiology*, 2006, Vol. 112, pp. 275–279.
10. MEYER B., COOKSON B. *Does microbial resistance or adaptation to biocides create a hazard in infection prevention and control?*. In: *Journal of Hospital Infection*, 2010, Vol. 76, pp. 200-205.
11. OSAROLUBE E., OWATE I.O., OFORKA N.C. *Corrosion Behaviour of Mild and High Carbon Steels in Various Acidic Media*. In: *Scientific Research and Essay*, 2008, Vol. 3(6), pp. 224–228.
12. STOICA M., *Cercetări privind utilizarea unor metode moderne de dezinfectie*, Universitatea Dunărea de Jos, Teză de Doctorat, Galați, 2010.
13. STOICA M., BRUMA M., CÂRĂC G. *Electrochemical study of AISI 304 SS at disinfectants with fungi*. In: *Materials and Corrosion*, 2010a, Vol. 61(12), pp. 1017-1025.
14. STOICA M., *Studiul comportamentului electrochimic al suprafețelor din oțel inoxidabil utilizat în bioprocese, prin efectul sinergic al substanțelor de dezinfectie și al microorganismelor*, Proiect de cercetare postdoctorală POSDRU /89/1.5/S/52432, Universitatea Dunărea de Jos, Galați, 2011, from <https://www.spd-biotech.ugal.ro/>

15. STOICA M., ALEXE P., BAHRIM G., DINICĂ R., CÂRÂC G. *Electrochemical Study of AISI 304 Stainless Steel in Mixtures Consisting by Biocide and Fungal Suspensions*. In: *Вопросы химии и химической технологии, Научно-технический журнал*, 2011a, Vol. 4(2), pp. 207-210.
16. STOICA M., ALEXE P., DINICĂ R., CÂRÂC G. *Electrochemical Behaviour of AISI 304 Stainless Steel Immersed in Mixtures Consisting by Biocide and Fungal Suspensions*. In: *The Food Industry*, Published by In-Tech, 2012.
17. TOFAN, Clemansa, *Igiena și securitatea produselor alimentare*, Published by Agir, 2001.
18. VANKEERBERGHEN M. *1D steady-state finite-element modeling of a bi-carrier one-layer oxide film*. In: *Corrosion Science*, 2006, Vol. 48, pp. 3609–3628.
19. VERSTREPEN K.J., KLIS F.M. *MicroReview: Flocculation, Adhesion and Biofilm Formation in Yeasts*. In: *Molecular Microbiology*, 2006, Vol. 60(1), pp. 5–15.
20. WHITEHEAD KA., LINDSAY A. SMITH, VERRAN J. *The detection of food soils and cells on stainless steel using industrial methods: UV illumination and ATP bioluminescence*. In: *International Journal of Food Microbiology*, 2008, Vol. 127, pp. 121–128.
21. WHITEHEAD KA., VERRAN J. *The effect of surface properties and application method on the retention of Pseudomonas aeruginosa on uncoated and titanium-coated stainless steel*. In: *International Biodeterioration & Biodegradation*, 2007, Vol. 60, pp. 74–80.
22. WU Q., LI W., ZHONG N. *Corrosion behavior of TiC particle-reinforced 304 stainless steel*. In: *Corrosion Science*, 2011, Vol. 53, pp. 4258–4264.

## SECȚIUNEA IX

### PROBLEME ACTUALE ALE ȘTIINȚELOR SOCIO-UMANE ȘI DE DREPT

#### EFECTELE UNEI COMUNICĂRI DE CALITATE ÎN FORMAREA PROFESIONALĂ A STUDENȚILOR ECONOMIȘTI

*V.Botnarcu, dr. hab., conf. univ. (UCCM)*  
*A. Săjin, lector superior, doctorand (UCCM)*

*Through the communicative act as social and educational subjects people transmit or make a mutual exchange of value among prevailing knowledge and information in the messages. Their transmission or reception is performed by articulated language, nonverbal, verbal language and paraverbal language. The communication can be interested the speakers and listeners only in certain perspectives: the information transmitted and received, the message structure, the ways of transmitting of the psychology behavior (reactions of the transmitter and receiver, in our case – the teacher and students), of social relations.*

**Key words:** *teaching communication, educational subject, verbal language, nonverbal language, cognitive entities, understanding, to convince, to persuade, empirically level, relational level, knowledge.*

Prin actul comunicativ, oamenii, ca subiecți sociali și educaționali, transmit și/sau fac un schimb reciproc de valori, printre care predomină cunoștințele și informațiile, constituite în mesaje. Transmiterea sau receptarea acestora se efectuează prin limbaj verbal articulat, limbaj nonverbal și paraverbal. Comunicarea îi poate interesa pe vorbitori și ascultători doar din anumite perspective: a informației transmise și receptate, a structurii mesajului, a mijloacelor și căilor de transmitere a acesteia, a psihologiei comportamentului (reacții ale emițătorului și receptorului, în cazul nostru – ale profesorului și studenților), a relațiilor sociale etc.

Comunicarea interumană, care o include și pe cea didactică, reprezintă un sistem complex, alcătuit din subsistemele verbal, gestual, atitudinal, comportamental etc. Studiarea acestuia necesită varia abordări, întrucât verbalul, nonverbalul și paraverbalul sînt entități cognitive, de înțelegere, comprehensive și de persuasiune/de convingere, între care se produce o rețea de interacțiuni. Iată de ce cercetătorii consideră actul de comunicare un proces firesc și logic de elaborare și de producere



a unui flux incontinuu de sensuri pe ambele niveluri (empiric/ontic și relațional/gnostic), unde adeseori gesturile, privirea, postura etc. anticipează comunicarea verbală, ceea ce demonstrează în definitiv că gestică, de exemplu, operează cu o suită de semne/semnale imediate, lansate și poziționate între cogniție și producerea sensului.

Or, întreaga noastră ființă „vorbește” mereu, chiar și atunci când *eu*-l nostru n-ar vrea să vorbească, căci vorbirea este indispensabilă comunicării, iar fără comunicare ființa umană nu poate exista nici o clipă.

Orice comunicare trebuie să se înscrie în schema: emițător – receptor, actul comunicării constituindu-se, de regulă, din câteva elemente esențiale:

- un emițător expeditor, care codifică și emite un mesaj,
- un destinatar sau receptor - o persoană care receptează și decodifică mesajul transmis,
- un anumit context verbal în baza căruia se construiește mesajul și pe care destinatarul urmează să-l perceapă,
- un cod total sau parțial, cunoscut atât de emitent cât și de receptor, care și condiționează stabilirea și menținerea actului de comunicare propriu-zis.

O bună comunicare neapărat ia în calcul cel puțin două modalități de distribuire a materialului verbal:

a) selecția unităților lexico-gramaticale, care se realizează întotdeauna, fie pe baza unor principii de echivalență, asemănare sau deosebire, fie prin sinonime sau antonime;

b) combinarea/distribuirea cuvintelor și a îmbinărilor de cuvinte în lanțul vorbirii, ce se efectuează în/și pe baza vecinătății (mai exact a potențialului combinatoriu) valenței, inclusiv a ocurenței acestora.

O comunicare de calitate mai înseamnă stăpânirea artei conversației, a capacității de a dialoga în diverse situații, uneori obișnuite, alteori destul de complicate și incomode cu parteneri/subiecți diferiți, cu scopul de a-i motiva și de a le schimba comportamentul. În procesul comunicării de calitate vorbitorul/emitentul (profesorul) urmărește, de regulă, câteva obiective fundamentale:

- să informeze
- să-i învețe
- să-i educe
- să învețe
- să motiveze
- să distreze
- să educe
- să influențeze
- să emoționeze
- să intereseze
- să convingă
- să amuze
- să relaxeze etc.

Astăzi orice universitate serioasă consumă destule/chiar foarte mari eforturi, timp și mai mult, resurse financiare enorme cu scopul de a educa, pregăti și instrui solicitanții săi (studenții), care doresc și fiind să devină specialiști performanți, înregimentați în sfera economicului și a socialului. Ca centru academic, universitatea modernă devine firesc și centru de cercetare științifică, urmărind formarea la studenți a capacității de investigare și de soluționare fermă a varia probleme de producție, aducând beneficii economice. De aceea studenții sînt instruiți cum să analizeze o situație de caz, cum să rezolve o problemă sau alta, cum să semnaleze niște nereguli apărute involuntar sau obiectiv, cum să promoveze anumite politici de control, cum să ia o decizie sau alta etc., toate acestea finalizând cu valori materiale și spirituale, semnificative personal și social îmbogățite spiritual [1].



A comunica eficient în mediul academic înseamnă a structura mesaje pline de sens și explicite, ultima caracteristică putând fi obținută doar în cazul în care emițătorul (profesorul) își va modela astfel comunicarea încât aceasta să ia în considerație caracteristicile studenților receptori, motivându-i pentru acte de reflecție.

O comunicare academică de calitate presupune:

a) comprehensiunea reciprocă și cooperarea celor doi subiecți ai comunicării - profesor și student;

b) judiciozitate și sufletism în posibile situații tensionate sau chiar de conflict, care sunt imanente procesului educațional ca și întregii vieți umane;

c) un caracter agreabil al dialogului educațional/de formare profesională, care se obține prin formarea capacității de a asculta și de a fi ascultat cu atenție;

e) descătușare comunicativă, care stimulează gândirea participanților la comunicare, atribuie valorilor vehiculate claritate și profunzime;

f) ajutorul reciproc al participanților la comunicare în avansarea lor consecventă în procesul de formare culturală generală și profesională specială;

g) conștientizarea de către profesori și studenți a valorilor implicite ale comunicării:

- ascultarea atentă, comprehensivă și interesată a partenerului de dialog/discuție;
- formularea întrebărilor și răspunsurilor adecvate situației;
- formularea și reformularea ideilor, judecăților de valoare, tragerea concluziilor etc.;
- caracterul logic și concis al discursului rafinat;
- caracterul elevat, convingător și nuanțat al vorbirii în orice situație;
- virtuozitate comunicativă [7, p.3-98].

Comunicarea care întrunește aceste calități, fie și parțial, va produce o atmosferă agreabilă și va contribui la bunul mers al lucrurilor. Și dimpotrivă, comunicarea care nu răspunde acestor deziderate - incorectă, prolixă/dezlănătă, alogică etc., provoacă neînțelegeri și dezinformare în subdiviziune, în unitatea socio-economică, în organizație sau instituție, generând o suită de probleme care, de regulă, solicită mari eforturi și timp pentru a fi soluționate sau depășite. Iată de ce, foarte mulți dintre vorbitorii aceleiași limbi naturale, inclusiv cei din sfera educațională, doresc întotdeauna să comunice cu cei din preajmă cu dibăcie și pricepere, să găsească aceeași lungime de undă în comunicare cu fiecare interlocutor [8, p.61-66].

În segmentul educațional această tendință este deosebit de puternică, ea făcând parte din însăși referențialul profesional, în care-și găsește expresie implicită și explicită și scopul social de modificare pozitivă a percepțiilor, atitudinilor și comportamentelor subiecților educaționali. Iată de ce și profesorul influențează în mod covârșitor personalitatea studentului, iar comunicarea didactică ocupă o poziție-cheie în formarea acestuia. Printr-un proces de comunicare inteligibilă, axată pe valori și argumente raționale și convingătoare, profesorul influențează formarea viziunii generale și profesionale, iar la nevoie, chiar poate schimba modul de a gândi și comportamentul studenților, valorificând resursele curriculare și umane ale profesiei: pune obiective și valorifică conținuturi științifice și practice, operând metode, procedee, tehnici adecvate, care declanșează acțiuni socio-educative bilaterale. Astfel, grație relației de comunicare interpersonală sau celei de grup, pe

care o exercită în permanență actorii procesului educațional, ei se influențează reciproc în diverse forme și grade [9, p.116-196].

Uneori ambii actori educaționali, în funcție de prezența sau absența unor factori de ordin obiectiv sau subiectiv, pot reacționa în mod diferit: fie că se conformează normelor și cerințelor standard, fie că le evită/ocolesc/ignorează cu buna știință, preferând să-și păstreze cu orice preț personalitatea și stilul independent de a gândi și a face. Alteori, atât profesorii cât și studenții sunt nevoiți să se adapteze la demersurile instituționale și curriculare. Atestăm însă destule cazuri când unul dintre cei doi actori ai procesului educațional, anume studenții, rămân ferm pe pozițiile lor, arătându-se refractari la demersul tehnologic și valoric al educației. De regulă, duelul este câștigat de profesor nu numai datorită statutului său profesional, social și cultural-spiritual, ci și capacității studenților de a se adapta la noile condiții ale procesului de influență educativă. Se stabilește astfel că actul comunicării niciodată nu este univoc, în comunicarea didactică fiind evidențiate trei tipuri de comportamente:

- constructive, cu impact pozitiv;
- distructive, cu impact negativ;
- neutre, fără vreun impact asupra celui de al doilea subiect al educației, adică asupra studentului.

Observând astfel de comportamente didactice, deducem și intențiile profesorului dat. Acestea pot fi destul de vizibile, directe și chiar de constrângere, alteori ele sînt ascunse și stresante, subtile și vicioase, care se încheie cu niște eșecuri regretabile în relaționarea celor doi actori educaționali [Ibidem, p.127-142].

Unul dintre comportamentele salutare, precedat sau succedat de atitudini și intenții subtile și eficiente de influență social-educațională, reprezintă *comunicarea persuasivă*, care este frecvent utilizată de către profesorii cu experiență. Persuasiunea urmărește un scop bine definit – să-i determine pe studenți să-și modifice pozitiv comportamentele, adică să-și dezvolte cunoștințe-capacități-atitudini generale și profesionale, fără a fi forțați de cineva din exterior.

Comunicarea persuasivă este organizată pe etape succesive, precum:

I. Precizări cu caracter teleologic, ca:

- *Ce vreau să obțin de la studenții mei?*
- *Intenționez să le schimb modul de gândire?*
- *Doresc să le schimb felul/maniera cum acționează sau urmăresc scopul de a le schimba pe ambele?*

II. Evocarea unor obiective fundamentale ce urmează a fi atinse de cei doi subiecți educaționali.

III. Utilizarea unui scenariu reușit de tipul *problemă-soluție/dorință-satisfacere*, care mobilizează studenții, îi face participativi la demersul profesorului. În primul caz, la început auditoriul este stresat de problemă, ca ulterior să apară soluția potrivită și toți să răsufle ușurați (Model de situație de caz: Potențialii hoți pot sparge și devasta apartamentele noastre. Soluția rezonabilă - instalarea unei alarme performante). Cel de-al doilea caz evită neliniștea/stresul, întrucât presupune doar lucruri și întâmplări plăcute, care conduc la un final fericit.

IV. Motivarea logică a argumentelor invocate de profesor, întrucât studenții acceptă mai ușor schimbarea dacă informația prezentată valorifică realitatea, fie și fapte încă necercetate.

V. Valorificarea personalității profesorului, adică a trăsăturilor caracteriale care-l fac credibil ca personalitate profesională și culturală: competența profesională, autoritatea, carisma atractivă, modul elevat de expunere, valoarea informației prezentate, căci studenții întotdeauna sînt dispuși să recepteze preponderent informațiile riguros structurate, care pentru început le-ar susține/confirma valorile, atitudinile și comportamentele proprii.

VI. Demonstrarea avantajelor comunicării persuasive utilizate de ambii actori ai procesului educațional: studenții trebuie să conștientizeze cum le-ar putea fi de folos în activitatea lor de mai departe ideile lansate de către profesor în relaționarea persuasivă; ei trebuie convinși că asemenea beneficii sînt destul de reale pentru ei, cu unica condiție – să urmeze pas cu pas traseul propus [Cf. 2, p. 122-135].

Comunicarea persuasivă optează cu fermitate pentru o strînsă comuniune/relaționare și cu fenomenul empatiei, care, potrivit lui Ștefan Pruteanu, nu poate exista fără simpatie. Pentru o bună comunicare a subiecților educaționali cele două entități (empatia și simpatia) trebuie privite/concepute ca un flux permanent al comunicării, care aidoma unui râu învolburat poartă/duc/transportă emoții și gânduri ca niște șalupe/corăbii de la emitenți/emițător spre receptorii destinatari. Cînd râul are un curs liniștit, cu apa-i limpede și cristalină, comunicarea funcționează excelent. Cînd râul pierde din adîncime, adică pur și simplu seacă sau se revarsă bătaios din albia sa seculară, curgînd în puhoai devastatoare, se consideră că actul comunicării funcționează prost. Empatia nu e altceva decît abilitatea de a stabili un raport interpersonal care permite propriilor coarde sensibile să vibreze în armonie cu cele ale interlocutorului, de parcă am percepe lumea prin simțurile: plăcere, furie, tristețe, teamă, curiozitate, atracție, durere, cald, rece etc. [3, p. 76-185].

Empatia între cei doi actori educaționali, profesor și studenți, generează comportamente comunicative corecte, alimentate de trăsături caracteriale precum cinstea, considerația, decența, onoarea, politețea, stima și, în mod expres, aprecierea dată de profesor studentului.

Empatia produce un salt de calitate de la acțiunea profesor-student la interacțiunea profundă a acestora - interlocutori și subiecți ai educației/formării profesionale. Datorită empatiei, trăirile, atitudinile, comportamentele, inclusiv deciziile, sînt preluate fără mari eforturi, transmițându-se ca o energie benefică de la un subiect educațional la altul. S-a demonstrat că actorii educaționali, dominați de empatie, stăpînesc calitatea de a revela/intui ce se ascunde dincolo de cuvinte. Or, *empatia și simpatia* sînt două entități/fațete indispensabile.

Empatia, afirmă Șt. Pruteanu, nu trebuie considerată o stare de transă și beatitudine (stare de fericire deplină). Mai degrabă, empatia e o stare de luciditate, care ne ajută să conștientizăm adevărul că emoțiile, trăirile intense și profunde aparțin partenerului de dialog/comunicare [Ibidem, p.177]. În atare situații, de regulă, vorbitorul împărtășește fie bucuria subiectului cu care comunică, fie durerea acestuia cauzată de cele întâmplăte și, totuși, el, uneori, se detașează de emoțiile celuilalt, pentru „a evita amestecul emoției noastre cu emoția lui, a problemei noastre cu problema lui, păstrînd intactă capacitatea de a-l înțelege și ajuta” [4, p. 126].

Activitatea de formare/dezvoltare a competenței de comunicare profesională eficientă începe cu stabilirea obiectivelor acesteia. În formularea acestora, noi am pornit de la conceptul *să învățăm să activăm și să trăim împreună*, elaborat de UNESCO, un document de referință, în care sînt stipulate cele patru scopuri definitorii ale educației secolului al XXI-lea:

- *a învăța să înveți* – a ști să acumulezi pe parcursul întregii vieți cunoștințele și informațiile necesare;
- *a învăța să faci* – obținerea unor abilități profesionale, dar și a unor competențe necesare pentru adaptarea la condițiile schimbătoare ale lumii moderne,
- *a învăța să fii* - capacitate de autoedificare a personalității în baza valorilor morale și sociale, capacitatea de a evalua propriile acțiuni și de a fi responsabil;
- *a învăța să activezi și să trăiești/să conviețuiești cu alții* – să fii tolerant, să accepți pluralismul, în tot și în toate, să respecti neapărat punctul de vedere al celuilalt de alături, adică al partenerului de dialog/de afaceri, demonstrând astfel că stăpânești suficiente competențe interculturale [5].

Indiscutabil, cele patru scopuri lansate de UNESCO în 2001 ar putea fi considerate definitorii și chiar priorități și pentru universitățile de profil economic, inclusiv pentru UCCM. Realizarea/atingerea fiecărui scop în parte ar însemna înregistrarea/obținerea unor succese palpabile, evidente în învățământul universitar, printre care am remarca doar câteva mai importante. Studenții:

- *să cunoască* în profunzime problemele esențiale ale economiei, managementului, comerțului, informaticii, marketingului, turismului, dreptului economic etc.;
- *să înțeleagă și să descrie* principalele componente, inclusiv caracteristicile inerente atât ale unei afaceri, cât și ale lumii afacerilor;
- *să stabilească* trăsăturile/calitățile absolut necesare unui om de afaceri/lider/manager, trăsături/calități care ar putea garanta și asigura succesul într-o afacere sau alta;
- *să aprecieze* importanța cunoașterii relațiilor economice/a economiei, în general, și a economiei de piață în particular;
- *să conștientizeze* faptul că responsabilitățile unui om de afaceri/lider/manager se manifestă pe diverse planuri și domenii.

În literatura de specialitate se consideră că succesul în orice afacere este asigurat preponderent de beneficiul obținut, pentru că anume de el va depinde întotdeauna luarea unei decizii definitive.

Produsul firmei Dvs. sau serviciile prestate ar putea cointeresa clientul/partenerul/cumpărătorul cu condiția ca acestea să fie de calitate și utile și pentru el, și drept rezultat, i-ar satisface dorințele sale.

Firește, fiecare dintre noi, studenți și profesori, își dorește o gamă largă de lucruri și valori, care reprezintă partea încă nerealizată a ființei noastre în perpetuă dezvoltare. În procesul educațional însă ne vom limita discursul la câteva lucruri mai importante, care îi privesc pe studenți, mai exact, garantarea reușitei acestora. De obicei, partenerii noștri (studenții) văd un interes sporit și sînt destul de receptivi și-s gata să acționeze, urmându-ne sfaturile și sugestiile, dacă sînt convinși că vor avea de câștigat, adică că vor obține mari posibilități de afirmare în sfere importante, precum cele indicate de cercetătorii G.Commarmond și A.Exiga, care au proiectat un pentagon al dorințelor:

1. A fi performant
2. A fi în siguranță
3. A fi recunoscut
4. A câștiga bani
5. A simplifica [1, p.7-41].

Să comentăm fiecare dorință în parte. Vom observa că fiecare dorință se bazează/se axează pe câteva elemente lexicale apropiate funcțional și semantic, care formează un câmp lexico-semantic.

1. Dorința *a fi performant* solicită imperios următoarele entități: *capacitate, putere, mai repede, mai puternic, mai departe!* În acest caz subiectul/actorul social se impune prin dorința de a demonstra tuturor că stăpânește destulă inițiativă și destule mijloace/căi/soluții pentru a face tot ce-i stă în puteri în vederea atingerii scopului propus și a rezolvării oricărei probleme puse în fața lui. Acest individ face parte din categoria oamenilor de succes, întrucât calitatea lui dominantă este de a fi performer în toate.

2. Dorința *a câștiga bani* este direct legată cu performanță. Succesul financiar este, de fapt, dovada performanței, condiția directă a reușitei. De exemplu, produsele Dvs. pot avea succes (în comparație cu altele) doar atunci când veți demonstra clienților/cumpărătorilor că ele sînt mai bune, mai calitative și au o durată mai mare de utilizare. Plus la acestea, sînt și mai ieftine.

3. Dorința *a te simți în siguranță* se constituie din lexeme și sintagme de tipul: *încredere, siguranță, optimism, protejare, protecție, convingere, certitudine, fermitate, garanție, a fi liniștit, a fi în siguranță, a beneficia de asistența noastră* etc.

În baza lor, o întreprindere prosperă ar putea redacta un mesaj publicitar cu titlul: **Încredere și certitudine** și subtitlul **Siguranța și garanția unei prezențe lângă Dvs.**

Text: *Clienții și partenerii noștri întotdeauna vor beneficia în regim nonstop de serviciile noastre. Ei fără nici o teamă pot procura produsele noastre de înaltă calitate. Contați pe noi, inclusiv pe tehnologiile noastre avansate, când veți decide să deschideți o afacere.* [Ibidem, p.33-35].

4. Dorința *a fi recunoscut* cumulează o serie de lexeme și expresii de tipul: *acceptat, cunoscut, notoriu, notorietate, reputat, vestit, a nu mai fi un anonim, a fi important, a fi cu notorietate* etc.

Cercetătorul Eric Berne și psihologul Rene Spitz au devenit celebri prin faptul că au studiat comportamentele copiilor din orfelinate, lipsiți de mângâierea părinților. În lipsa atenției celor din jur, ”personalitatea se pierde și slăbește precum corpul supus înfometării”. Iată de ce, un zâmbet, un salut, o atingere, o privire, o vorbă bună, o melodie, o mențiune, o ceartă, o insultă chiar, toate sînt semne de recunoaștere a existenței cuiva, calificate prin termenul STROKE. [Cf. Șt. Pruteanu, 3, p. 92-93].

Pentru a evita interpretarea confuză eronată a entităților *mângâiere* și *lovitură*, preluate din limba engleză, specialiștii din domeniul comunicării au preferat termenul STROKE, care denotă „orice semn de recunoaștere a existenței celui alt”.

Cei doi savanți au constatat că Stroke reprezintă niște stimulente indispensabile pentru supraviețuirea fiecărui individ în parte. E de necrezut, dar s-a demonstrat că viața omului nu este

altceva decât o goană după Stroke, pentru că lipsa acestora alterează/afectează psihicul acestuia. Cum nu poate omul supraviețui fără hrană, apă, oxigen sau căldură, așa nu poate exista/supraviețui nici fără STROKE [Ibidem].

Cu privire la dorința *a fi recunoscut* putem afirma că fiecare subiect social/educațional dorește și insistă pe diverse canale să fie recunoscut și apreciat. Astfel, se exclude situația când acesta ar putea fi tratat sau considerat un anonim, un nimeni pierdut în marea de oameni de pe Terra. Dimpotrivă fiecare individ în parte se consideră o personalitate irepetabilă și de o importanță indiscutabilă.

5. Dorința *a simplifica* însumează lexeme și sintagme de tipul: *suficient, satisfăcător, destul, îndeajuns, o cantitate suficientă, provizii îndeajuns, simplu, natural, facil, necomplicat* etc.

Oricând, cu atare entități vorbitorul/emițătorul reușește mai ușor să convingă clientul/cumpărătorul să procure sau să presteze obiectele/serviciile propuse, întrucât va avea doar de beneficiat: va câștiga timp, va evita problemele și necazurile, e simplu de instalat/și de utilizat (în acest caz e vorba de achiziționarea unui computer performant și instalarea unor programe noi). Așadar, ultima dorință: „A simplifica” vizează o serie de caracteristici care sînt/reprezintă dovada că acest produs/obiect procurat ne ușurează cu mult viața: e ușor de utilizat, e simplu de întreținut și reprogramat și, în definitiv, avantajul cel mai mare – ne obișnuim repede să lucrăm cu el. [Cf. 1, p.28-46].

În concluzie. Universitatea modernă avansează obiective comune tuturor studenților, indiferent de profil, acestea fiind acceptate și promovate de UNESCO, și se referă la capacitatea de *a învăța să înveți, a învăța să faci, a învăța să fii tu însuși, a învăța să activezi și a învăța să trăiești/conviețuiești* cu celălalt.

În contextul acestor obiective de maximă universalitate, comunicarea didactică universitară de calitate este activitatea definitorie, prin care acestea pot fi atinse.

Specialitățile cu profil economic subscriu necesității formării la studenți a competenței de comunicare profesională eficientă, aceasta devenind o calitate indispensabilă omului modern de afaceri.

În același context, profesorul modern are misiunea nu doar de *a informa, a transmite și a distribui cunoștințe*, ci de a organiza și a desfășura o comunicare didactică eficientă, care să răspundă obiectivelor avansate de UNESCO.

În particular, comunicarea profesională eficientă trebuie:

- să aibă loc neapărat în limba maternă;
- să integralizeze dezvoltarea competenței verbale cu competența de comunicare generală;
- să ia în considerație valorile specialității, în special la nivel de lexic, și ale studenților comunicanți, la nivel fonetic, lexical, gramatical și stilistic, precum și cultura generală și profesională a acestora;
- să valorifice cultura generală și profesională a profesorului.

O bună și eficientă funcționare a factorilor indicați ar însemna garantarea ființării în normalitate atât a limbii materne a studenților (a limbii române), cât și a tuturor vorbitorilor acestei limbi în R.Moldova [6].

## **Bibliografie:**

1. G. Commarmond, A. Exiga. *Arta de a comunica și de a convinge*. Iași: Polirom, 2003.
2. I.O.Pânișoară, *Comunicarea eficientă*. București: Polirom, 2006.
3. Ș.Pruteanu, *Antrenamentul abilităților de comunicare. Limbaje ascunse*. Iași: Polirom, 2005.
4. A.Moreau. *Incursiune în autoterapia asistată*. Iași: Polirom, 1999.
5. UNESCO, 2001.
6. Vl.Pâslaru. *Limba și literatura română în școală este garantul identității noastre naționale // Limba Română, nr.9-12, 2001, p.41-43.*
7. I.Albulescu, M.Albulescu. *predarea și învățarea disciplinelor socio-umane*, București, 2000.
8. R.Borcoman, A.Cicala-Racu. *Interacțiunea limbajului economic cu cel comun în procesul de predare/învățare a disciplinelor economice//Filologia modernă: realizări și perspective în context european. Limba, limbaj, vorbire, Chișinău, 2010.*
9. C.Cucoș. *Pedagogie*. PoliRom, Iași, 1996.



## ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СРЕДЕ ИНТЕРНЕТ

*Е.Е. Тарасова, профессор*

*Белгородского университета кооперации, экономики и права,*

*Л.В. Коптелова, аспирант*

*Белгородского университета кооперации, экономики и права*

PR является инструментом коммуникационной политики организаций. Основные цели PR – обеспечение взаимного сотрудничества людей, участвующих в информационном обмене, управление коммуникациями между организацией и общественностью.

PR-деятельность предполагает комплексную и целенаправленную работу с целевой аудиторией, стимулирование потребителя на дальнейшем сотрудничестве. Использование инструментов PR позволяет компании управлять своей репутацией (среди потенциальных и реальных клиентов, партнеров и инвесторов), достигать стратегических бизнес-целей, решать маркетинговые задачи. При этом важным является выбор стратегии размещения PR-сообщений в средствах массовой коммуникации.

Основой для разработки стратегии выбора каналов коммуникации служат следующие факторы:

- цели PR-кампании;
- сроки PR-кампании, определенные целями и задачами;
- бюджет PR-кампании;
- согласованность PR и рекламных кампаний;
- направленность СМИ как на целевые аудитории, так и на массовые;
- необходимость размещения PR-сообщений как в местных, так и в центральных, региональных, областных и прочих СМИ.

Тактика средств распространения PR-сообщений включает принятие решения по конкретным СМИ по следующим направлениям:

- категория СМИ;
- носители информации PR-сообщения;
- вариант размещения PR-сообщения;
- календарный план и интенсивность подачи информации.

Современные Интернет-технологии значительно расширяют возможности PR-деятельности, реализации стратегий размещения PR-сообщений в средствах массовой коммуникации.

Необходимо выделить следующие преимущества введения бизнеса в Интернет:

- большое количество потенциальных пользователей и потребителей – более 200 млн. человек экономически активного населения;
- возможность осуществления коммуникаций на региональном и организационном уровне;
- доступность для пользователей электронных ресурсов;
- получение информации вне зависимости от географических и временных характеристик;
- возможность системы постоянного мониторинга и обратной связи в реальном времени.

Интернет дает возможность фокусировать воздействие на конкретную узкопрофильную целевую аудиторию, в которой заинтересована организация, выделять подгруппы в этой аудитории для составления персонализированных PR- обращений. Выделение аудитории – важный этап PR-деятельности, позволяющий эффективно осуществлять коммуникацию, быстрее достичь ее цели.

В случае, если организация не проводит PR-мероприятий в Интернете, она должна заботиться о том, как она в нем представлена. Упоминание компании или ее услуг в Интернет-СМИ, обсуждение на веб-конференциях - все это создает независимый от самой компании PR-бэкграунд (фон), который может быть как положительным, так и отрицательным, и которым следует управлять: проведение собственных PR-мероприятий для достижения поставленных целей, проведение мониторинга Сети и другие.

Если исходить из целевой аудитории, то методологию PR в Интернете можно разделить на mass relations (массовая коммуникация), group relations (взаимоотношения с группами) и media relations (отношения со СМИ), у каждой из которых свои задачи.

Для mass relations это может быть брендинг через Интернет, продвижение товара или сайта. Продвижение сайта становится необходимым для привлечения внимания целевой аудитории и создания на нем активного сообщества постоянных посетителей сайта, которые являются ближайшим деловым окружением компании.

Media relations - это любые отношения посредством медиа, взаимодействие со средствами массовой информации на основе использования возможностей Сети (рассылка пресс-релизов, создание на веб-сайте специального раздела «для прессы», написание заказных статей, другие). В настоящее время большинство газет и других средств информации в той или иной форме присутствуют в Сети. Отношения со СМИ, как и в оффлайне, продолжают оставаться одним из наиболее часто употребляемых элементов PR-деятельности.

Group relations - это отношения взаимодействия через Интернет с ближайшим окружением компании (с целевым сегментом рынка), то есть с теми, кто нуждается в получении информации о компании. Компания может сегментировать свое деловое окружение на определенные группы и с каждой из них проводить мероприятия (рассылка информации об изменениях в ценах и новых услугах, еженедельная рассылка отраслевой статистики, приглашение на презентации, поздравление с праздниками и другие).

По-нашему мнению, для повышения эффективности PR-деятельности в Интернет следует использовать следующие технологии:

- создание и поддержание веб-сайта;
- взаимодействие со СМИ в Интернете;
- мониторинг веб-форумов и участие в них;
- создание событий и их освещение.

Предрасположенность пользователей Интернета к получению информации способствует позитивному восприятию и высокой усвояемости PR-материала. Наряду с офф-лайновыми PR-методами продвижения товара необходимо использовать и он-лайновый PR.

Необходимо выделить следующие PR-технологии, способствующие созданию позитивного имиджа и продвижению товара или услуги компании в Сети (табл.):

Таблица

PR-технологии, способствующие созданию позитивного имиджа товара или услуг компании

№ п/п	PR-технологии	Описание
1.	Баннерные кампании	Баннер является элементом брэндинга, содержит в себе фирменную символику компании
2.	Электронная почта	Использование e-mail как инструмента PR для рассылки писем неограниченному числу адресатов и поддержания связи с потенциальными клиентами
3.	Списки рассылки	Технологии вещания, работающие напрямую с конкретной аудиторией.
4.	Организация конференции	Способ налаживания с читателями обратной связи, формирования целевой аудитории
5.	Организация викторин, розыгрышей призов	Метод PR-воздействия, способствующий продвижению позитивного имиджа компании в Сети

Создание и поддержка, а также регулярное обновление информации сайта являются одним из важных компонентов PR-деятельности в сети Интернет.

При разработке стратегии и тактики PR-обращений и выборе канала коммуникации следует учитывать влияние следующих факторов:

- влияние микро и макросреды (экономические, политические, корпоративные и другие);
- данные мониторинга СМИ и других каналов коммуникации;
- мотивы поведения целевых групп;
- барьеры влияния целевых групп;
- способы психологического взаимодействия, приемы убеждения и прочие.

Таким образом, как инструмент PR-технологий, сайт является важным каналом информирования целевых аудиторий и ее изучения.

Использование Интернет-технологий для развития PR-деятельности наряду с традиционными средствами PR будет способствовать достижению маркетинговых целей организации.

### **Литература:**

1. Лейхифф Дж., Пенроуз Дж. Бизнес-коммуникации: стратегии и навыки. - СПб.: Питер, 2010.- 233 с.
2. Пахомов В.Ю. Коммуникации организаций при продвижении розничных продуктов: принципы выбора и сравнительная эффективность // Банковский ритейл.- 2010. - № 3.- 122 с.
3. Чумиков А.Н., Бочаров М.П. Связи с общественностью: теория и практика. - М.: Дело, 2004. – 496 с.
4. Шарков Ф.И. Паблик рилейшнз (связи с общественностью): Учеб. пособие для вузов. – М.: Деловая книга, 2005. – 304 с. - («Gaudeamus»).
5. Шарков Ф.И., Родионов АЛ. Реклама и связи с общественностью: коммуникативная и интегративная сущность кампаний. – М.: Академический Проект: Трикса, 2005. – 304 с.

## ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Н.Н. Глаголева, к.э.н., доцент*

*Белгородского университета кооперации, экономики и права*

*Е.С. Глаголев, к.т.н., ст. преподаватель*

*БГТУ им. Шухова*

*The article considers: the need and the regulation of social and labor relations in conditions of modernization of the economy, the statistical assessment tool of labor in Russia, their dynamics, structure for the 1990-2010 years.*

**Key words:** *labor relations, dynamics, economy, statistical assessment, modernization*

Социально-трудовые отношения в современной России характеризуются тем, что трудовое законодательство отличается чрезмерно жестким регулированием отношений найма и увольнения, недостаточной проработкой процедур договорного регулирования трудовых отношений, ориентацией на защиту существующих рабочих мест и закреплением их за работниками, перегруженностью льготами и гарантиями, которые финансирует работодатель, не имеющий для этого необходимых оснований и стимулов.

Необходимость и целесообразность более широкого понимания трудовых отношений в хозяйственной деятельности нашли отражение в статье Трудового кодекса Российской Федерации, где определены основные задачи трудового законодательства, а именно: создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства, а также правовое регулирование трудовых отношений и иных, непосредственно связанных с ними отношений по организации труда и управлению трудом, трудоустройству, профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации работников непосредственно у данного работодателя, социальному партнерству, ведению коллективных переговоров, заключению коллективных договоров и соглашений, участию работников и профессиональных союзов в установлении условий труда и материальной ответственности работодателей и работников; в сфере труда - надзору и контролю за соблюдением трудового законодательства и разрешению трудовых споров.

Все это дает основание говорить о том, что не только трудовые отношения, а именно социально-трудовые отношения выступают важным элементом социально-экономической системы общества и объектом государственного регулирования.

Наряду с другими аспектами социальной политики государства занятость необходимо рассматривать как один из главных ориентиров развития, предопределяющих структуру, объемы и периодичность распределения и использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов, приоритетные направления развития науки, техники и технологии, размещение производительных сил, пути повышения качества и уровня жизни населения. От степени признания значимости и решения проблем занятости в определяющей мере зависит успех реформ и дальнейшее развитие экономики и общества в целом.

Государственное регулирование занятости и трудоустройства россиян является одновременно не только защитой и помощью ищущим работу, но и одним из методов регулирования формирующего в Российской Федерации после 1991 года рынка труда. Так как на этом рынке в качестве субъектов выступают безработные граждане и определенная часть занятого населения, а также работодатели и государство, то целью всех их должно быть стремление к обеспечению (конкретными, доступными каждому из них способами) полной и продуктивной занятости.

Основным обобщающим инструментом статистической оценки трудовых ресурсов и информации об их использовании служит современный баланс трудовых ресурсов, ежегодно составляемый Росстатом по итогам прошедшего года. Соответственно накопившаяся совокупность этих балансов позволяет посмотреть и определить, что за последние 10 лет, по которым имеется годовая информация, произошли изменения в социально – трудовой сфере российской экономики. Численность и состав трудовых ресурсов Российской Федерации представлены в Табл.1.

Таблица 1

Динамика трудовых ресурсов Российской Федерации за 2000-2009 гг.  
в среднем за год

(тыс. человек)

	2000	2004	2006	2008	2009	Тр, % 2009/ 2000
Численность трудовых ресурсов	89532	91753	92420	94185	93623	104,6
в том числе: трудоспособное население в трудоспособном возрасте	84260	86243	86363	86595	86051	102,1
лица вне трудоспособного возраста, занятые в экономике	4570	4574	4754	5044	5226	114,4
иностранцы и трудовые мигранты	702	936	1303	2546	2346	в 3,3 раза

Среднегодовая численность населения трудоспособного возраста (мужчины 16-59 лет и женщины 16-54 лет), служащая источником численности трудоспособного населения в трудоспособном возрасте, начала сокращаться с 2008 г., но за период в целом (2000 – 2009г. г.) выросла на 4,1 млн. человек или 4,6%. На данное увеличение повлияли все элементы, входящие в состав трудовых ресурсов: трудоспособное население трудоспособного возраста увеличилось на 2,1%; лица вне трудоспособного возраста (те, кто старше этого возраста и подростки) на 14,4% и иностранные трудовые мигранты в 3,3 раза. Изменение структуры трудовых ресурсов представлено в Табл. 2.

Таблица 2

Структура трудовых ресурсов Российской Федерации за 2000-2009 гг. в среднем за  
год

(в процентах)

	2000	2004	2006	2008	2009
Численность трудовых ресурсов	100	100	100	100	100
в том числе: трудоспособное население в трудоспособном возрасте	94,1	94,0	93,5	91,9	91,9
лица вне трудоспособного возраста, занятые в экономике	5,1	5,0	5,1	5,4	5,6
иностраные трудовые мигранты	0,8	1,0	1,4	2,7	2,5

Очевидно, что в составе трудовых ресурсов проявилась отчетливая тенденция сокращения доли главной составляющей при повышении роли двух остальных, причем особенно иностранных трудовых мигрантов.

Отмечается постоянный рост занятости в экономике России. В 2008 г. занятых в экономике страны было на 4 млн. человек больше, чем в 2000 г. Но далее 1,1 млн. из них «съел» начавшийся экономический кризис [2].

В условиях рыночной экономики безработные в современной России должны, как и занятые, быть самостоятельной позицией в балансовом распределении трудовых ресурсов.

Посмотрим далее, как отмеченные изменения сказались на структуре распределительной части баланса (см. Табл. 3).



Таблица 3

Распределение численности трудовых ресурсов России по видам занятости  
за 2000-2009 гг. в среднем за год

(в процентах)

	2000	2004	2006	2008	2009
Численность трудовых ресурсов	100	100	100	100	100
из них: занятые в экономике	72,1	72,4	72,7	72,7	71,9
учащиеся очно	7,8	8,7	8,6	7,9	7,7
находящиеся вне экономики и очной учебы	20,1	18,9	18,7	19,4	20,4
из них безработные	7,9	5,6	5,3	4,6	6,2

В численности безработных наблюдалась четкая тенденция сокращения, но с началом кризиса положение изменилось. При этом в 2009 г. при сокращении занятых на 1,1 млн. человек, безработных стало больше на 1,5 млн. В их увеличении почти пятая часть пришлось на лиц без опыта работы, в общей массе которых (1,6 млн.) 83% составила молодежь.

В Таблице 4 представлена структура численности занятых в экономике страны по формам собственности за 1990-2010 гг., так за двадцать лет удельный вес численности населения, занятого на государственных и муниципальных предприятиях снизился почти в 3 раза, а на предприятиях с частной формой собственности увеличился в четыре раза (см. Табл.4).

Устойчивая тенденция снижения занятости наметилась с 1991 года. Сокращение занятости происходило в основном за счет уменьшения числа работающих в государственном секторе и общественных организациях. Об интенсивности процесса разгосударствления красноречиво свидетельствует снижение доли работающих в данном секторе: за 1990 – 2000 годы – почти на 45 процентных пункта. Уровень занятости в частном секторе за этот период вырос на 34,0 процентных пунктов и составил 46,1%.

Таблица 4

Динамика структуры численности занятых в экономике РФ по формам собственности за 1990 – 2010 годы [6]

( в %)

Показатели	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010
Всего в экономике, в том числе по формам собственности:	100	100	100	100	100	100	100
-государственная, муниципальная	82,6	42,2	37,8	33,7	31,5	31,3	31,2
-частная	12,5	34,3	46,1	54,1	57,1	57,8	57,9
-собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	0,8	0,7	0,8	0,6	0,5	0,5	0,5
- смешанная российская (без иностранного участия)	4,0	22,2	12,6	7,8	6,2	5,7	5,6
- иностранная, совместная российская и иностранная	0,1	0,6	2,7	3,8	4,7	4,7	4,8

За период с 2000-2010 годы перераспределение занятых в экономике России по формам собственности изменилось незначительно. За последние десять лет число занятых в государственном секторе сократилось на 6,6%, в частном увеличилась на 11,8%.

Изменения в отраслевой структуре занятости сопровождались оттоком рабочей силы из основных производственных отраслей и увеличением занятости в сфере услуг (на транспорте, в торговле, образовании, культуре, здравоохранении, жилищно-коммунальном хозяйстве и др.). В частности, удельный вес работающих в этой сфере увеличился в 2000 году по сравнению с 1990 годом на 10 пунктов при примерно таком же снижении доли занятых в промышленности и строительстве.

Анализ баланса трудовых ресурсов РФ за 2000-2010 гг. как обобщающего инструмента статистической оценки трудового потенциала России и информации об его использовании показал постоянный рост численности занятых и сокращение числа безработных в экономике страны до 2009 г. Мировой финансовый кризис изменил ситуацию, в 2009 г. занятость снизилась, а безработица увеличилась.

Занятость как предпосылка и необходимое условие свободного и достойного труда становится в социально ориентированном государстве первейшим элементом социально-экономической политики и является важнейшим объектом системы государственного регулирования социально-трудовых отношений.

### **Литература:**

1. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учеб. для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2000.
2. Ежегодный баланс трудовых ресурсов РФ // Вопросы статистики.- 2011. -№3.
3. Обследование населения по проблемам занятости в 2010 г. Статистический бюллетень № 16-13/30 Белгород. – 2011.
4. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Лунева Н.К. Рынок труда (практическая макроэкономика труда): Учебник. – М.: Издательство «Альфа- Пресс», 2007. – 900 с.
5. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010.

## АДАПТАЦИЯ МИГРАНТОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

*Т.Г. Зайцева, доцент*

*Белгородского университета кооперации, экономики и права*

*The paper analyzes the coping mechanisms used for successful implementation and permits the solving of migrant problems. Adaptation of migrants is nonuniform impact on the socio-economic development of the country.*

*Positive adaptation of migrants directly affects the labor market, the economic development, the increased labor mobility, contributing to economic growth. Sociocultural Transformation migrant ensures sustainable development of the society.*

**Key words:** *impact, labor market, economic development, sustainable development*

Современный мир по праву можно охарактеризовать как мир миграционный. Обострение межнациональных отношений, разрыв традиционных культурных, социальных, экономических и политических связей, общее снижение уровня жизни в бывших республиках СССР, спровоцировало массовые переселения людей, устремившихся главным образом в Россию. В конце XX – начале XXI века миграционные потоки в нашей стране приобрели масштабный и многообразный характер.

Понятие «миграция» обозначает смену места пребывания населения с целью трудоустройства как важнейшего и порой единственного средства жизнеобеспечения. Миграция всегда предполагает перемещения населения и его адаптацию в новых социально-экономических и социокультурных условиях, основной целью которой является взаимодействие и координация между системами в достаточно широком диапазоне, достижение позитивной результативности. Категории иммиграции и эмиграции различают лишь направленность этого процесса.

Понятие «адаптация» относится к группе общенаучных «концептов», содержание этого термина в основном сводится к процессу приспособления. В.Н. Амелин, рассматривающий проблемы социальной адаптации, предлагает понимать под адаптацией «процесс и результат приспособления мигрантов к новым для них условиям жизни (социально-экономическим, социально-культурным и др.). К факторам, влияющим на процесс адаптации, относятся условия жизни мигрантов: наличие жилья, его качество, материальное положение, обеспеченность работой и др.»[2,18-19]. В адаптационный период мигранты вынуждены

мириться со многими проблемами, которые выдвигает перед ними жизнь: понижением социального статуса, ограничениями в социальных контактах, даже изменениями в определенном наборе пищевых продуктов. Здесь у людей проявляются адаптивные возможности, сталкиваются разные системы социокультурных, духовных ценностей, разное мировосприятие, этнокультурная специфика.

У З.И. Левина «адаптация означает процесс социокультурной трансформации мигранта в меняющемся, в частности, и под влиянием самой диаспоры, обществе»[3,20]. И. Кохен предлагает понимать под адаптацией процесс, «посредством которого человек получает возможность продуктивно использовать для удовлетворения своих потребностей свою среду обитания» [5,41]. Если рассматривать адаптацию с социальных позиций, то это – формирование у индивида способности функционировать, вырабатывать определенные поведенческие нормы, соответствующие условиям среды и необходимые механизмы для успешного реагирования на ее изменения. Осмысление и осознание жизненных проблем мигрантами, их представлений, понятий и суждений в новой социокультурной среде с неизбежностью приводит их к выводам о наиболее верных и благоприятных путях адаптации в принимающем обществе.

Анализируя адаптационные механизмы, используемые для успешного выполнения и разрешения индивидами возникающих проблем, следует выделить адаптационные пути или формы адаптации. В первую очередь – это способность человека изменить свои ценностные ориентации и находить равновесие в новом социопространстве, играя активную роль в различных сферах жизнедеятельности.

Садохин А.П., Грушевицкая Т.Г. определяют культуру как «внебиологически выработанный и передаваемый способ человеческой деятельности, адаптивный механизм, облегчающий человеку жизнь в мире»; аккультурацию как «процесс приобретения одним народом тех или иных форм культуры другого народа, происходящий в результате общения этих народов»[4,287]. Осознавая себя как элемент определенной культуры, переселенец переносит общепризнанные ранее ценности в новое общество, при этом культурные ценности принимающего общества, становятся личными, воспринимаются как собственные.

Культура жизнеобеспечения мигрантов определяется как взаимосвязанный комплекс особенностей производственной деятельности, демографической структуры и расселения, трудовой кооперации, традиций потребления и распределения, то есть обусловленных форм социального взаимодействия. Культурным жизнеобеспечением переселенцев являются отношения «общество – индивид». Культура мигрантов – это способ деятельности переселенцев, который обеспечивает устойчивое развитие общества. Межкультурным контактам сопутствуют сложности и напряженность даже при самых благоприятных условиях. При постоянном и непосредственном контакте возникающие культурные взаимодействия между переселенцами и коренными жителями рассматриваются как процесс аккультурации.

С.В. Рязанцев отмечает, что продолжительность проживания на новом месте жительства является первым фактором, влияющим на успешность процесса интеграции и

адаптации иммигрантов в новое общество. Это представители титульных народов республик бывшего СССР, которые на протяжении нескольких поколений живут в России – выходцы из Украины, Молдовы, Армении, Азербайджана и других стран СНГ.

Для России мигранты из стран СНГ – ценное приобретение, люди с высокой культурой труда, трудолюбивые и, как обычно, прекрасные специалисты. Успешной адаптацией в новой культуре является ассимиляция: мигрант будет страдать от изоляции и чувства отчужденности до тех пор, пока сам не осознает принятие новой культуры и пока не будет принят ею. Поэтому необходимо как приспособление переселенцев к новой культуре, так и приобретение знаний об обычаях, ценностях, нормах и стереотипах поведения другого народа без разрыва с собственной культурой.

Миграционные процессы советского периода отражали прежде всего потребности государственного регулирования экономики страны в рациональном распределении по ее территории квалифицированных кадров. Регулируемая миграция населения в СССР включала организованный набор рабочей силы, сельскохозяйственное (освоение целины) переселение и миграцию по призывам общественных организаций. Идеология способствовала восприятию отдельными членами общества миграции в виде направления на работу (выпускников средних специальных и высших учебных заведений) как добровольного действия. Фактически же государство брало на себя функцию планирования и регуляции миграционных процессов в интересах оптимального развития страны.

После распада СССР миграционные процессы в России активизировались, и она стала как отдавать, так и принимать значительные потоки мигрантов. Для России в этот период становятся характерными новые, не присущие ей ранее, миграционные потоки – это нелегальная иммиграция, новая категория вынужденных мигрантов, беженцев и различные виды трудовой миграции.

На современном этапе некоторые закономерности миграции приобретают устойчивый и определяющий характер. К таким закономерностям относится сегодняшнее своеобразие взаимодействия экономических, политических и гуманитарных причин.

Миграция оказывает неоднородное влияние на социально-экономическое развитие страны. Положительные факторы заключаются в том, что повышается мобильность трудовых ресурсов, способствуя экономическому росту, а свободное передвижение населения как внутри страны, так и за ее пределами предоставляет возможность наиболее выгодного применения профессий, знаний, опыта. В то же время последствия миграции оказывают отрицательное воздействие. Сюда можно отнести возможное возникновение социальной напряженности в стране или отдельном ее регионе, что может быть вызвано ростом безработицы, обострением жилищной проблемы, повышением стоимости жилья, значительного увеличения нагрузки на объекты социальной инфраструктуры (прежде всего на государственные дошкольные, школьные и медицинские учреждения), развитие теневой экономики. Миграция способствует ведению нелегальной деятельности, формированию преступных этнических группировок, торговле оружием и наркотиками. По некоторым оценкам, поток нелегальных мигрантов в Российскую Федерацию превысил 2 млн. чел [1,78].

В настоящее время в экономическом и демографическом развитии для России в целом и для отдельных регионов в частности миграция в Россию становится определяющей, особенно в демографическом плане. При отсутствии естественного прироста населения миграция в значительной мере сглаживала этот негатив в первое десятилетие Российской Федерации.

Переселение миллионов бывших советских граждан из стран ближнего зарубежья на постоянное жительство в Россию явилось важнейшим ее политическим шагом и способствовало миграции не только русских, но и коренных жителей этих стран. Россия получила возможность частичной компенсации экономических потерь за счет иммигрирующих высококвалифицированных специалистов из стран ближнего зарубежья, которые были подготовлены в прошлом непосредственно в России.

Характер хозяйственной деятельности мигрантов отражает их состояние занятости в новой среде. Это связано не только с выживанием и развитием самих мигрантов, но и оказывает большое влияние на рынок труда, т.к. развитие экономики требует большого числа рабочих рук.

Велико значение массового переселения русских и русскоязычных граждан для России. *В экономике:* пока еще это готовые кадры, наследие XX века. Это родственное культурное пополнение, не требующее дополнительных затрат на его языковую и образовательную адаптацию.

*В культуре:* этническая и языковая, и в целом культурная идентичность таких мигрантов обеспечивает безболезненное обогащение российской культуры, привносимым в нее опытом взаимодействия регионального и общецивилизационного уровней. Полная адаптация наступает тогда, когда происходят стабильные изменения в жизни и деятельности переселенцев. Таким образом, миграция в значительной степени способствует экономическому и демографическому развитию России, а позитивная адаптация является фактором устойчивого развития новой культурной среды.

### **Литература:**

1. Аверин А.Н. Россия в международной миграции населения//Народонаселение. 2002.- №1. С. 78.
2. Амелин В.Н. Социальная адаптация вынужденных переселенцев в полиэтническом приграничном регионе России (социологический аспект)//Мониторинг общественного мнения. №3 (59).– 2002.- С.18,19.
3. Левин З.И. Менталитет диаспоры (социокультурный анализ). - М.; Институт востоковедения РАН; Издательство «Крафт», 2001. – 173 с. - С. 20.
4. Садохина А.П., Грушевицкая Т.Г. Этнология. Учеб. для студ. высш. учеб. зав. - М.: Изд. центр «Академия»; Высшая школа. - 2000.-304с. - С. 287.
5. Cohen, Yehudi. F. Culture as Adaptation. In: Y. Cohen (ed.) Man in Adaptation: The Cultural Present. Chicago: Aldine, 1968. - P.41.



## CARACTERISTICILE OBLIGAȚIILOR ÎN DREPTUL PRIVAT ȘI DREPTUL CAMBIAL

*Laurențiu Novac-Diaconu*

*Universitatea „George Bacovia”, Bacău, ROMANIA*

*In this article i have compiled an overview of properties in the private law liabilities and entitled cambial.*

*Obligated in a broad sense is legal in the content of that report which go right to the subject called active lender to borrower called passive subject and corresponding addressable is a commitment-Yes, do or not do something, under the State sanctions in case of non-performance by yourself.*

*The effect of such obligations is right that it confers to the creditor to claim and get the exact fulfillment of his debtor to which it is bound.*

*Enforcement of obligations can be achieved through two main modes: execution of direct or indirect in nature and execution or equivalent.*

*The law grants special attention regulating, specifically, the payment will be and how it can be accurate: subject of payment, the persons who may request, in what terms and conditions payment modalities, is discharge all liability and means of payment for procedures in case of refusal.*

**Keywords:** *private, liability, promissory note.*

### **1. Caracteristicile obligațiilor în dreptul privat**

Finalitatea oricărei creanțe este plata acesteia.

Orice obligație se naște pentru a se stinge după un interval de timp mai lung sau mai scurt, stabilit între creditor și debitor.

În dreptul civil, chiar dacă rareori creanța își schimbă creditorul, iar circulația ei este mai puțin intensă, stingerea obligației se face greoi în caz de refuz al plății, prin parcurgerea unei jurisdicții complete atât pentru constituirea unui titlu executor, cât și datorita unei proceduri îndelungate și complexe pentru execuția silită a titlului.

În sens larg, prin obligație se înțelege raportul juridic în conținutul căruia intră atât latura activă, care este dreptul de creanță ce aparține creditorului, cât și corelativul acestui drept, adică latura pasivă a raportului, care este datoria ce incumbă debitorului, în înțeles restrâns, obligația desemnează numai latura pasivă a raportului juridic, fiind, deci, sinonimă cu datoria ce revine debitorului.

Obligația – în sens larg - este, așadar, acel raport juridic în conținutul căruia intră dreptul subiectului activ denumit creditor, de a cere subiectului pasiv denumit debitor - și căruia îi revine îndatorirea corespunzătoare - a da, a face sau a nu face ceva, sub sancțiunea constrângerii de stat în caz de neexecutare de bunăvoie [ C.Statescu, C.Birsan, 2008, p.1].

Efectul oricărei obligații este dreptul pe care aceasta îl conferă creditorului de a pretinde și de a obține de la debitor îndeplinirea exactă a prestației la care el este obligat.

Așadar, efectul comun al oricărei obligații civile este de a-l pune pe debitor în necesitatea juridică de a-și executa obligația asumată, iar raportul juridic este stins de îndată ce prestația datorată a fost făcută creditorului.

Un alt efect al obligației este și dreptul pe care-l are creditorul de a pretinde despăgubiri de la debitor, în situația în care acesta nu-si execută obligația asumată [ I.Adam, 2004, p.528].

Raportul juridic obligațional, indiferent de izvorul său, conferă creditorului dreptul de a pretinde debitorului să dea, să facă sau să nu facă ceva. În principiu, această prestație este executată de debitor de bunăvoie. În cazul în care debitorul refuză executarea de bunăvoie a obligației, creditorul va putea recurge la forța coercitivă a statului, pentru asigurarea îndeplinirii ei. Executarea prestației are ca efect realizarea dreptului de creanță, respectiv liberarea debitorului de datorie și implicit stingerea raportului juridic de obligație.

Executarea obligațiilor se poate realiza prin două moduri principale: executarea directă sau în natură și executarea indirectă sau prin echivalent.

Executarea directă are loc, de regula, de bunăvoie, prin plată. Dacă debitorul refuză executarea, creditorul poate să ceară și să obțină executarea în natură prin intermediul forței de constrângere a statului.

Executarea indirectă intervine când, din anumite motive, executarea directă nu mai este posibilă. În acest caz, creditorul poate pretinde de la debitor plata de despăgubiri sau daune-interese, în scopul reparării prejudiciului pe care l-a suferit ca urmare a neexecutării culpabile sau executării necorespunzătoare a obligației [ S.Fildan, I. Mihnea, 2010, p.284].

Executarea obligației se face de către debitor, ca regulă generală, de bunăvoie, prin plată. Așadar, putem defini plata ca fiind executarea voluntară a obligației de către debitor, indiferent de obiectul ei.

Dacă în limbajul curent plata semnifică numai remiterea unei sume de bani, în limbaj juridic plata semnifică executarea oricărei obligații: vânzătorul care transferă dreptul de proprietate asupra lucrului vândut cumpărătorului, face o plată; acesta din urmă, plătind suma de bani reprezentând prețul lucrului vândut, face tot o plată. La fel, antreprenorul care s-a obligat să execute o anumită lucrare, executând-o, face o plată; executarea transportului de către cărauș înseamnă tot o plată; mandatarul care încheie un contract în numele mandantului sau face, de asemenea, o plată [ C.Stătescu, C.Bârsan, 2008 , p.310].

Rezultatul principal al existenței unui raport juridic obligațional este executarea obligațiilor, respectiv realizarea drepturilor părților participante.

A executa un raport obligațional prin proprie voință înseamnă a face plată [ F.Ciutacu, 2009, p.41].

Plata este un mod de stingere a obligațiilor diferit de celelalte, căci ea constituie modul normal asupra căruia sunt polarizate atenția creditorului și aceea a debitorului, executarea obligației: debitorul satisface creditorul îndeplinindu-și obligația. S-a insistat uneori asupra acestei dualități a plății, în același timp stingere și executare. Ceea ce se poate rezuma printr-o contracție: plata este stingerea obligației prin executarea sa. Vedem aici ca, în limbajul dreptului, plata are un sens mult mai general decât în limbajul comun: într-o vânzare, vânzătorul face și el o plată, atunci când, punând lucrul la dispoziția cumpărătorului, și execută obligația sa de predare și o stinge prin însuși acest fapt [P.Malaurie, L.Aynes, P.Stoffel-Munck, 2009, p.621].

Plata nu înseamnă numai executarea voluntară a obligației, ci poate fi considerată un act juridic, o convenție între cel care execută și cel care o primește. Ea este un act juridic animo solvendi, făcut cu intenția de a executa (plăti) o obligație.

Într-adevăr, manifestarea de voință a celui care plătește, adică a debitorului, se exteriorizează prin însăși efectuarea ei. La acestea se adaugă acordul creditorului, adică al celui care primește plata, spre a vedea dacă ea corespunde conținutului obligației [C.Statescu, C.Birsan, 2008 , p.310].

Toți autorii, când tratează despre plată, încep prin explicația acestui cuvânt, care în teoria stingerii obligațiilor, trebuie înțeles lato sensu. A plăti nu înseamnă numai a da creditorului o sumă de bani; plata echivalează cu orice prestație eliberatorie, indiferent dacă obligația care se stinge prin plată, este o obligație de a da sau de a face. Aceasta era, de altfel, înțelesul cuvintelor *solvere*, *solutio*, în dreptul român (în perioada Imperiului Roman).

Executarea obligațiilor se face de obicei de bunăvoie și atunci este denumită plata; în lipsa plății, creditorul are drept la executarea silită.

Sensul juridic al cuvântului plata este, deci, mai cuprinzător decât cel din vorbirea curentă, în care cuvântul “plată” se utilizează numai cu privire la executarea unei obligații constând dintr-o sumă de bani. A plăti, în sens juridic, înseamnă a executa de bunăvoie o obligație, oricare ar fi obiectul acesteia: a transfera dreptul de proprietate asupra lucrului vândut, a executa o lucrare sau un serviciu, a plăti prețul obiectului cumpărat etc.

Din punct de vedere juridic, plata se analizează ca un act juridic, pe care îl constituie acordul de voințe dintre cel care execută de bunăvoie - *solvens* - și cel care primește tot astfel executarea - *accipiens*.

La întrebarea cine poate plăti, legea răspunde că, de drept comun, orice persoană poate plăti, cu toate că singurul ținut să o facă este debitorul.

Cel ținut la plată este, în primul rând, debitorul [T.R.Popescu, P. Anca, p.294].

La întrebarea cui trebuie făcută plata, legea răspunde:creditorului, fie personal, fie împuternicitului ori aceluia, care este autorizat de justiție sau de lege să primească pentru dânsul [T.R.Popescu, P. Anca, p.297].

Termenul de plată are două accepțiuni: mijloc de executare voluntara a unei obligații și act juridic.

Ca mijloc de executare voluntară a unei obligații, noțiunea de plată incumbă, de asemenea, două sensuri, putând fi definită în sens restrâns sau în sens larg.

Astfel, strict sensul, lexemul plata desemnează numai executarea unei obligații de a da o sumă de bani. Acesta este sensul cel mai uzitat în vorbirea curentă.

Lato sensu, prin plată se înțelege executarea voluntara a oricărei obligații pozitive, de a da sau de a face, indiferent de obiectul ei.

Ca act juridic, prin plată se înțelege o convenție între cel ce face și cel ce primește plata. Acest act juridic - negoțio juris - are drept cauză imediată intenția de a stinge o obligație, prin executarea prestației datorată de debitor creditorului. Această ultimă accepțiune a "plății" este aplicabila numai plății voluntare, în cazul executării silite, exprimarea voinței nemaipunându-se în aceeași termeni, nemaiputând fi vorba despre un acord de voință [R. I. Motica, E. Lupan, 2008, p.237].

Executarea obligației constituie efectul ei normal și firesc. Executarea se face de bunăvoie în obiectul ei specific, adică executarea în natură.

Executarea se poate face dintr-o dată.

În acest fel se execută, mai ales, obligația de a da și de a face.

Sunt însă cazuri în care obligația de a face se execută în timp, succesiv, cum este în cazul contractului de închiriere. Obligațiile de a nu face se execută în timp.

Executarea voluntară a obligațiilor trebuie să se facă la termenul fixat și în condițiile stabilite de părți.

Debitorul își execută obligația, de regulă, voluntar, de bunăvoie, prin plată. Executarea efectivă a obligației, de către debitor, indiferent de obiectul ei, se numește plată. Astfel definită, plata constituie modul normal sau firesc de stingere a obligației, deoarece orice obligație ia naștere pentru a fi îndeplinită sau executată [I.P.Filipescu, A.I.Filipescu, 2007, p.223].

Plata este, deci, executarea voluntară a obligației de către debitor.

În limbajul curent prin plată se înțelege remiterea unei sume de bani.

Rezultă că plata în sens juridic nu se confundă cu plata în sensul curent, obișnuit, nejuridic.

Astfel, de exemplu, vânzătorul care transferă dreptul de proprietate cumpărătorului sau antreprenorul care execută o anumită lucrare ori căraușul care efectuează transportul fac o plată în sens juridic.

Plata poate fi considerată și un act juridic, încheiat prin manifestare de voință a celui care plătește și acordul celui care primește plata [ I.P.Filipescu, A.I.Filipescu, 2007, p.224].

Legiuitorul privește plata ca principal mod de stingere a obligațiilor.

Pe de altă parte, plata apare și ca un act juridic bilateral, fiind o convenție între cel care face plata și cel care o primește. Specific acestui act juridic este cauza imediată constând în intenția de a stinge o obligație.

Plata poate fi valabil făcută nu numai de debitor, ci, și de orice persoană interesată sau neinteresată [C.Toader, M.Nicolae, R.Popescu, B.Dumitrache, Coordonatori C.Birsan, Gh.Beleiu, Fr.Deak, 2009, p.261].

*Codul Civil roman din 2009 reglementează executarea obligațiilor de plată.*

În acest sens obligația se stinge prin plată atunci când prestația datorată este executată de bunăvoie. Plata constă în remiterea unei sume de bani sau, după caz, în executarea oricărei alte prestații care constituie obiectul însuși al obligației.

De asemenea, se statuează în Codul civil 2009 faptul că orice plată presupune o datorie. Restituirea nu este admisă în privința obligațiilor naturale, care au fost executate de bunăvoie [Art.1469 alin.1 și 2, art.1470 și art. 1471 Codul Civil din 2009].

Plata poate să fie făcută de orice persoană, chiar dacă este un terț în raport cu acea obligație [Art.1472 Codul Civil din 2009].

O altă prevedere importantă este în art. 1475 din același cod care statuează faptul că “plata trebuie făcută creditorului, reprezentantului său, legal sau convențional, persoanei indicate de acesta ori persoanei autorizate de instanță să o primească”.

Legiuitorul vine în completare în cadrul aceluiași cod cu dispoziții despre plata făcută unui incapabil în art. 1476 “ Plata făcută unui creditor care este incapabil de a o primi nu liberează pe debitor decât în măsura în care profită creditorului, și respectiv art.1477 plata făcută unui terț ” . - (1) Plata făcută unei alte persoane decât cele menționate la art. 1.475 este, totuși, valabilă dacă:

- a) este ratificată de creditor;
  - b) cel care a primit plata devine ulterior titularul creanței;
  - c) a fost făcută celui care a pretins plata în baza unei chitanțe liberatorii semnate de creditor.
- (2) Plata făcută în alte condiții decât cele menționate la alin. (1) stinge obligația numai în măsura în care profită creditorului.”

*Mai departe în secțiunea a 3-a a Codului Civil din 2009 avem dispozițiile importante cu privire la condițiile plății, cu alte cuvinte fiind vorba despre diligența cerută în executarea obligațiilor în art.1480.” - (1) Debitorul este ținut să își execute obligațiile cu diligența pe care un bun proprietar o depune în administrarea bunurilor sale, afară de cazul în care prin lege sau prin contract s-ar dispune altfel.*

(2) În cazul unor obligații inerente unei activități profesionale, diligența se apreciază ținând seama de natura activității exercitate.”

*Desigur că întâlnim reglementata mai departe plată parțială în art. 1490 : ”(1) Creditorul poate refuza să primească o executare parțială, chiar dacă prestația ar fi divizibilă. (2) Cheltuielile suplimentare cauzate creditorului de faptul executării parțiale sunt în sarcina debitorului, chiar și atunci când creditorul acceptă o asemenea executare.”, și desigur darea în plată art. 1.492.” - (1) Debitorul nu se poate libera executând o altă prestație decât cea datorată, chiar dacă valoarea prestației oferite ar fi egală sau mai mare, decât dacă creditorul consimte la aceasta. În acest din urmă caz, obligația se stinge atunci când noua prestație este efectuată. (2) Dacă prestația oferită în schimb constă în transferul proprietății sau al unui alt drept, debitorul este ținut de garanția contra evicțiunii și de garanția contra viciilor lucrului, potrivit regulilor aplicabile în materia vânzării, cu excepția cazului în care creditorul preferă să ceară prestația inițială și repararea prejudiciului. În aceste cazuri, garanțiile oferite de terți nu renasc.”*

Codul Civil din 2009 reglementează *locul plății*, care este la fel de important ca și celelalte elemente prezentate mai sus prin art. 1.494 “ (1) În lipsa unei stipulații contrare ori dacă locul plății nu se poate stabili potrivit naturii prestației sau în temeiul contractului, al practicilor stabilite între părți ori al uzanțelor:

- a) obligațiile bănești trebuie executate la domiciliul sau, după caz, sediul creditorului de la data plății;

b) obligația de a preda un lucru individual determinat trebuie executată în locul în care bunul se află la data încheierii contractului;

c) celelalte obligații se execută la domiciliul sau, după caz, sediul debitorului la data încheierii contractului.

(2) Cu condiția de a-l notifica în prealabil pe creditor, debitorul poate solicita ca obligația să fie executată la domiciliul sau, după caz, sediul său, dacă schimbarea domiciliului creditorului face obligația substanțial mai oneroasă.”

*În executarea obligațiilor în dreptul privat trebuie să ținem cont și de data plății prevăzută de Codul Civil 2009 în art. 1.495. - (1) În lipsa unui termen stipulat de părți sau determinat în temeiul contractului, al practicilor stabilite între acestea ori al uzanțelor, obligația trebuie executată de îndată.*

(2) Instanța poate stabili un termen atunci când natura prestației sau locul unde urmează să se facă plata o impune.”

In art. 1.496. din același Cod civil amintit mai sus avem în vedere și plata anticipată: “ (1) Debitorul este liber să execute obligația chiar înaintea scadenței, dacă părțile nu au convenit contrariul ori dacă aceasta nu rezultă din natura contractului sau din împrejurările în care a fost încheiat.

(2) Cu toate acestea, creditorul poate refuza executarea anticipată, dacă are un interes legitim ca plata să fie făcută la scadență. (3) În toate cazurile, cheltuielile suplimentare cauzate creditorului de faptul executării anticipate a obligației sunt în sarcina *debitorului*. ”

Ultimele aspecte care ne interesează cu privire la executarea obligațiilor în dreptul privat sunt data plății prin virament bancar, cheltuielile plății și dovada plății.

*În ce privește data plății prin virament bancar Codul Civil 2009 prevede foarte clar prin art. 1.497. –“ Dacă plata se face prin virament bancar, data plății este aceea la care contul creditorului a fost alimentat cu suma de bani care a făcut obiectul plății.”*

Cel de-al doilea aspect cu privire la cheltuielile plății observăm fermitatea art. 1.498 prin care se prevede faptul că cheltuielile plății sunt în sarcina debitorului, în lipsă de stipulație contrară.

Si, în cele din urmă, se statuează prin Codul Civil 2009 dovada plății, unde sunt reglementate în art.1499 mijloacele de dovadă –“ Dacă prin lege nu se prevede altfel, dovada plății se face cu orice mijloc de probă.” si vine în completare art. 1500 cu chitanța liberatorie –“ (1) Cel care plătește are dreptul la o chitanță liberatorie, precum și, dacă este cazul, la remiterea înscrisului original al creanței.

(2) Cheltuielile întocmirii chitanței sunt în sarcina debitorului, în lipsă de stipulație contrară.

(3) În cazul în care creditorul refuză, în mod nejustificat, să elibereze chitanța, debitorul are dreptul să suspende plata.”

Referitor la articolele 1469 si 1470 din Codul Civil 2009 întâlnim o opinie interesanta în doctrină.

Executarea unei datorii poate avea obiect diferit:predarea unei sume de bani, abținerea de a înfăptui ceva sau, dimpotrivă, obligația de a face, de exemplu, de a preda un bun sau de a presta un serviciu. Orice plată presupune o datorie, conform art.1470 din Codul Civil 2009, după cum și executarea oricărei datorii constituie o plată.



Dacă o datorie se stinge altfel decât prin executare, nu a avut loc o plată. Astfel, de exemplu, stingerea prin compensație a unui drept de creanță nu este o adevărată plată [I. Turcu, București, 2011, p.581].

Executarea prin anticipație a unei datorii, care are termen stabilit poate fi refuzată de creditor, ca și oferta de executare a datoriei făcută de o terță persoană, care nu este datoare.

Executarea întocmai a obligației la scadență îl poate elibera pe debitor de sarcină, fără a stinge datoria. De exemplu, creditorul refuzând plata, debitorul recurge la oferta reală și consemnațiune.

Sub aspectul îndatoririi debitorului, se poate concluziona că el s-a liberat în mod valabil, dar cât timp plata nu a fost acceptată de creditor, ea nu a avut efect extinctiv.

Plata este act juridic, dacă voința debitorului de a executa datoria este de a stinge această datorie prin plată. Voința creditorului de a accepta plata are ca efect liberarea debitorului. În unele opinii, plata este un act juridic unilateral și presupune două asemenea acte unilaterale: plata făcută de debitor și renunțarea la creanța, făcută de acceptantul plății.

În altă opinie, plata este fapt juridic. Opinia în acest sens invocă dublul aspect al plății: mod de executare și mod de stingere. Ca mod de executare, plata are o dublă natură, variabilă după obiectul datoriei. Aproape întotdeauna este un fapt material prin care se realizează executarea obligației de a face sau de a nu face. Este act juridic, dacă privește obligația de a da.

Așadar, plata va fi când act juridic, când fapt juridic.

Articolul 1469 conține plata ca mod de stingere a obligației, dacă este executată de bunăvoie și nesilit [I. Turcu, 2011., p.582].

De altfel, mai întâlnim în doctrină opinii cu privire și la articolele 1475-1479 din Codul Civil 2009.

În principal, plata trebuie să fie făcută însuși creditorului. Prin excepție, dar cu același efect, plata poate fi făcută reprezentantului legal sau convențional al creditorului sau persoanei indicate de creditor ori persoanei autorizate de instanță să primească plata.

Astfel, de exemplu, restituirea sumelor înscrise în contul curent bancar se poate face nu numai direct titularului contului, care este creditor al băncii, ci plata obligației de restituire poate fi efectuată de bancă în mod valabil și către împuternicitul desemnat de titularul contului în contractul de cont curent bancar sau către persoana desemnată de titularul contului.

Validitatea restituirii către deponent depinde de capacitatea acestuia de a primi plata. Dacă plata se face unui incapabil de a o primi, creditorul nu este liberat. Excepție face cazul în care plătitorul poate dovedi că plata a profitat creditorului.

Plata făcută unei terțe persoane indicate de către creditor este, în cazul analizat, o remitere de fonduri către terță persoană indicată de titularul contului bancar. Aceasta este cea mai frecventă ipoteză practică și se realizează în cazul plăților prin cec bancar, prin virament bancar sau factură plătită prin card bancar. O asemenea remitere de fonduri înfăptuiește o împletire a două operațiuni: obligația băncii de a restitui fondurile titularului contului și remiterea aceluiași fonduri persoanei desemnate de titularul contului [I. Turcu, 2011., p.587].

Validitatea operațiunii și liberarea băncii debitoare de obligația de restituire depinde pe de-o parte de valabilitatea actului prin care se desemnează ca destinatar al plății terță persoană și, pe



de altă parte, de corecta identificare a acestei persoane, căreia i se remit fondurile. În consecință, banca trebuie să verifice ordinul titularului de cont prin care se dispune plata către altă persoană și să identifice corect persoana, care primește fondurile. Aceste operațiuni presupun verificarea corectitudinii semnăturii titularului de cont sau a persoanei împuternicite să dispună de aceste fonduri.

Totodată, banca trebuie să verifice identitatea persoanei, care se prezintă pentru a ridica fondurile cu persoana menționată în ordinul dat de titularul contului.

Chiar dacă plata făcută de debitor nu a respectat regulile și a ajuns în posesia unei persoane neîndreptățită să o primească, plata va avea efect liberator, dacă a fost ratificată de creditor sau dacă primitorul devine titular al acelei creanțe ori dacă cel ce a primit banii a predat plătitorului o chitanță semnată de creditor.

În orice alte situații de plată făcută altei persoane decât creditorului, plata poate fi valabilă, cu rezultatul stingerii creanței, dacă s-a putut stabili cu certitudine că plata a profitat în totalitate sau în parte creditorului.

Uneori, plata se face cu bună-credință unui creditor aparent și, ulterior, se stabilește că primitorul nu era veritabilul creditor. În aceste cazuri, conform art.1478 din Cod civil 2009, primitorul are obligația de a preda suma încasată adevăratului creditor, după regulile stabilite pentru restituirea prestațiilor.

Dacă plata era interzisă temporar prin măsuri de indisponibilizare, creditorii pot cere din nou plata făcută cu nerespectarea indisponibilizării și debitorului i se rezervă regresul contra primitorului plății neregulate [ I.Turcu, 2011., p.588].

## **2.Caracteristicile obligațiilor în dreptul cambial**

Recent, Legea nr.58/1934 a fost modificată și completată prin O.U.G. nr. 39/2008 [Monitorul Oficial., Partea I, nr. 284/11.04.2008] și prin Legea nr.287/2009.

În dreptul comerțului internațional, considerente ce țin de însuși specificul vieții economico-comerciale, cât și în interesul credibilității creditului comercial, au prilejuit constituirea unui sistem normativ operativ și eficace pentru obținerea stingerii creanței comerciale atât pentru plata voluntară, cât și pentru cea silită. În special dreptul cambial a creat și dezvoltat în decursul timpului un tip original de creanță, numit titlu de credit de diferite feluri, din care fac parte și cambia, biletul la ordin și cecul, a căror stingere se produce, în cadrul unor norme specifice, facil și cât mai asigurator pentru creditor. Se are în vedere că plata atât voluntară, cât și silită a cambiei să se facă cu exactitate și regularitate maximă. Numai o asemenea plată poate evita perturbările multiple și diverse, pe care neonorarea unei cambii la scadență și întârzierea obținerii plății silită le au asupra vieții comerciale și, mai ales, înlătura impactul nociv asupra creditului comercial [ R. Economu, p.109].

Legea a acordat o atenție deosebită plății, reglementând, concret și cât se poate de precis: obiectul plății, persoanele care o pot cere, în ce termene și condiții plata este liberatorie, modalitățile de plată și mijloacele pentru realizarea silită a plății în caz de refuz.

*Obligația plății cambiei* este, în principiu, cherabilă, ceea ce impune cerința de a i se cere debitorului, la scadență indicată, să efectueze plata.

Dar este posibil ca plata să devină portabilă, dacă emitentul și beneficiarul cad de acord, prin indicarea ca loc de plată a domiciliului creditorului.

Întrucât cambia are o circulație prin gir intensă, debitorul necunoscând în momentul scadenței cine este creditorul, legea prevede ca posesorul cambiei să ceara debitorului principal plata cambiei prezentându-i titlul cambiei.

Articolul 38 din Convenția cuprinzând legea uniformă asupra cambiilor și biletelor la ordin, Geneva 1930 prevede faptul ca posesorul unei cambii la zi fixă sau la un anumit termen de la emitere ori de la vedere trebuie să prezinte cambia la plată, fie în ziua în care este plătită, fie în una din cele două zile lucrătoare, care urmează. Prezentarea unei cambii la o casă de compensare echivalează cu o prezentare la plată.

*Considerând creditor al cambiei pe cel care o posedă la data exigibilității plății art.41 din Legea nr.58/1934 a cambiei și a biletului la ordin prevede obligația acestuia să o prezinte debitorului principal(trasul-acceptant) fie în ziua scadenței, fie în cele două zile lucrătoare, care urmează.*

Persoana care cere plata, prezentând cambia, trebuie să fie un posesor legitim al acestuia, legitimându-se cu un șir neîntrerupt de giruri. Dacă prezentarea spre acceptare este facultativă, putând-o face orice detentor al cambiei, în schimb, dat fiind caracterul obligatoriu al prezentării pentru plată, se impune ca acel ce cere plata să fie un posesor al cambiei, deci, să fie îndreptățit a obține plata.

Cererea de plată și prezentarea cambiei trebuie efectuate riguros în zilele prevăzute de lege.

### **Bibliografie:**

1. Angheni S., Volonciu M., Stoica C., Drept comercial, Ediția 4, Editura C.H.Beck, București, 2008.
2. Babiuc V., Nucă I., Condițiile de exercitare a acțiunii cambiale de regres și a acțiunii cauzale, 1978 .
3. Ciutacu F, Drept civil: teoria generala a obligațiilor, Themis Cart, Slatina, 2009.
4. Cristea S.L., Cambia în dreptul comparat, Ed.Lumina Lex, București, 2001.
5. Cristea S., Stoica C., Drept comercial, Editura Lumina Lex, București, 2002.
6. Cristoforeanu E., Tratat de drept cambial, vol.I și II, Ed. Curierul Judiciar, București, 1936.
7. Economu R., Manual practic de drept cambial, Ed. Lumina Lex, București, 1996.
8. Fildan S., Mihnea I., Drept civil, Teoria generala a obligațiilor, Editura Cordial Lex, Cluj-Napoca, 2010.
9. Georgescu L-Golosoiu, Mijloace, modalități și instrumente de plată, Ed. ASE București, 2003.
10. Luha V., Titluri de credit - Cambia, Ed. Lumina Lex, București, 1998.
11. Macovei I., Dreptul comerțului internațional, vol.II, Ed. C. H. Beck, București, 2009.
12. P.Malaurie, L.Aynes, P.Stoffel-Munck-Obligatiile, trad Diana Danisor, București, Editura Wolters Kluwer, 2009.

13. Mazilu D., Dreptul comerțului internațional - Partea specială, Ediția a VII-a, Ed. Lumina Lex, 2008.
14. Motica I.R., Lupan E., Teoria generala a obligațiilor, Editura Lumina Lex, București, 2008.
15. Pătulea V., Turianu C., Elemente de drept comercial, Ed. Șansa SRL, București, 1992.
16. Pătulea Vasile, Corneliu Turianu, Elemente de drept comercial, ediție revizuită și adăugată, Editura „Press-Mihaela” SRL, București, 1996.
17. Pătulea Vasile, Corneliu Turianu, Drept comercial - Practică judiciară adnotată, Editura ALL Beck, București, 1999.
18. Petrescu R., Drept comercial, Ed. Oscar Print, București, 1995.
19. Rucăreanu I., Curs de drept-elemente de drept civil și comercial comparat, Atelier poligrafic A.S.E. , Cd.229 bis, București, 1983.
20. Sitaru Dragoș-Alexandru, Claudiu-Paul Buglea, Șerban-Alexandru Stănescu, Dreptul comerțului internațional – Tratat – Partea specială, Ed. Universul Juridic, București, 2008.
21. Stătescu C., Bârsan C., Drept civil, Ediția IX revizuită și adăugită, Editura Hamangiu, București, 2008.
22. Toader C., Nicolae M., Popescu R., Dumitrache B., Coordonatori Birsan C., Beleiu Gh., Deak Fr., Instituții de drept civil, Editura Universul Juridic, București, 2009.
23. Turcu I., Noul Cod civil republicat Cartea a V-a. Despre obligații, Editura C.H.Beck, București, 2011.

### **Legislație**

1. Codul Civil 2009 - Legea nr.287/2009( publicată în Monitorul Oficial nr. 511 din 24 iulie 2009), completat și modificat prin Legea nr.71/2011 pentru punerea în aplicare a legii nr. 287/2009 privind Codul civil ( publicată în Monitorul Oficial nr.409 din 10 iunie 2011).
2. Convenția care reglementează unele conflicte de legi în materie de cambie la ordin, din 7 iunie 1930, Geneva.
3. Convenția cuprinzând Legea uniformă asupra cecului din 19 martie 1931, Geneva.
4. Convenția care reglementează unele conflicte de legi în materie de cec din 19 martie 1931, Geneva.
5. Legea nr. 58/1934 asupra cambiei și biletului la ordin modificată prin Legea nr. 83/1994.
6. O.G. nr. 11/1993 pentru modificarea Legii nr.58/1934 asupra cambiei și biletului la ordin și a Legii nr.59/1934 asupra cecului, aprobată cu modificări prin Legea nr. 83/1994.
7. Norma tehnică nr.5/2008 privind cambia și biletul la ordin.
8. Circulara nr.39/2008 privind interzicerea utilizării instrumentelor de plată de debit de tipul cecului, cambiei și biletului la ordin în format vechi.

## INTERPOLUL – CONSOLIDATOR AL ORGANELOR DE DREPT ÎMPOTRIVA CRIMINALITĂȚII INTERNAȚIONALE<sup>1</sup>

*Vladimir Sterpu, doctorand (USM)*

*Article is based on the claim that the Interpol - International Police Organization Criminal - tends to become a global resource for police around the world. The work has the ability to increase the activity of law enforcement agencies against international crime. As confirmation reviewed operations are carried out under the control of the Interpol.*

**Key words:** *Interpol, International Police Organization Criminal, global resource, agencies against international crime.*

Interpolul – Organizația Internațională a Poliției Criminale - constituie o resursă globală proeminentă intrinsec poliției din toată lumea, care înfăptuiește diverse activități a diminua amenințări mai prompt și rapid.

Potrivit *Raportului anual Interpol 2010*, Adunarea generală a organizației, în anul menționat, a aprobat selectarea statului Singapore ca situl propus pentru Complexul Global Interpol, programat să se deschidă în 2014. Câteva țări s-au alăturat în activitatea grupului de lucru, care va conduce procesul de dezvoltarea al complexului.

Activitățile principale, pe care se va baza complexul, vor gravita în jurul cercetării și dezvoltării, în identificarea infracțiunilor și infractorilor, consolidarea capacităților bazate pe inovare și aprovizionarea poliției cu suportul operațional 24/7. Un al 3-lea centru de comandă și coordonare, cu sală de operări, îl va completa pe cel de la Secretariatul General din Lyon, Franța și cel de la Biroul regional din Buenos Aires, Argentina. Aceasta va demonstra că Interpolul dispune de întregul instrumentariu și servicii, pentru a oferi oricărei țări suportul necesar, indiferent de timp și loc.<sup>2</sup>

**Gestionarea controlului vamal.** O abordare globală pentru gestionarea integrată a granițelor este vitală în vederea prevenirii deplasării infractorilor dintr-o țară în alta. Două elemente fundamentale sunt relevante: instruirea poliției și accesul major la rețeaua globală securizată Interpol

---

<sup>1</sup> Traducerea din engleză în română a *Interpol Annual report, 2010*, [www.interpol.int](http://www.interpol.int), aparține autorului articolului.

<sup>2</sup> *Interpol Annual report, 2010*, p.11. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 2 noiembrie 2011).

și bazele de date. Aceasta va permite ofițerilor de frontieră să utilizeze mai bine bazele de date ale organizației ce includ actele de călătorie sustrase și pierdute și care reprezintă unicul depozitar pentru acest tip de informație.

În plus, pentru ofițerii organelor de drept este necesară competența de mobilizare rapidă pentru a răspunde la apelul unui stat prin consultanță în combaterea infracțiunilor grave sau reacționarea la o calamitate naturală de scară largă. Adunarea Generală a Interpolului a aprobat inițiativa actelor de călătorie, ce are ca scop facilitarea deplasării ofițerilor Interpol în funcție de sarcinile lor oficiale prin solicitarea statelor membre de a atașa statutul special de viză documentului dat. Șase state membre – Afganistan, Brazilia, Egipt, Pakistan, Senegal și Swaziland – au adoptat actul de deplasare în 2010, iar alte 20 sunt în stadii diferite de negocieri.<sup>3</sup>

**Birourile naționale centrale.** Deoarece Interpolul are reprezentanță în fiecare stat membru, Birourile Naționale Centrale au fost activ implicate în toate operațiunile pe parcursul anului 2010. Cazurile de rezonanță includ arestul câtorva infractori în căutare ca rezultat al cooperării transfrontaliere între țări, iar personalul birourilor a asigurat suport decisiv pentru cele 30 operațiuni efectuate pe teren.

Oficialii birourilor au asigurat legătura dintre poliția națională și rețeaua bazelor de date a Interpolului, plasând datele direct, care au inclus și elaborarea Avizelor Roșii, acum efectuate electronic prin I-link și căutarea rezultatelor amprentelor digitale la pașapoartele furate. Aceștia au susținut extinderea accesului la bazele de date pentru ofițerii de pe teren din țările lor, așa ca grănicerii, utilizând tehnologia MIND/FIND.<sup>4</sup>

Conferințele Birourilor naționale centrale oferă o oportunitate unică pentru ofițerii superiori din organele de poliție de a analiza rezultatele la un nivel global. În timpul celei de-a șasea întrunire anuală, ce a avut loc în Lyon (2010), delegații au exprimat ferm suportul pentru înființarea Complexului global Interpol în Singapore și susținerea activității Interpolului în asigurarea securității pe parcursul desfășurării Cupei mondiale FIFA în Africa de Sud în 2010. Tot în cadrul acestei conferințe, de asemenea, au pledat pentru o cooperare mai intensă în cadrul arestului persoanelor în căutare internațională și lupta contra corupției.

În cadrul conferințelor regionale delegații din statele membre se întrunesc pentru abordarea problemelor specifice localizării lor geografice. Conferințele regionale au loc în fiecare an în Europa și tot în fiecare an pentru regiunile Africa, Americi și Asia.

Muntelegru a găzduit a 39-a conferință regională europeană în Budva, cu participarea a 125 delegați din 48 de țări. Delegații au discutat eforturile actuale de colaborare cu organele regionale și fenomenul de extindere a infracțiunilor facilitate de Internet.<sup>5</sup>

Fiecare stat membru Interpol întreține un birou național central, cu personal din rândurile ofițerilor organelor de drept naționale. Acesta formează legătura cu rețeaua globală Interpol, permițând statelor membre să conlucreze în cadrul investigațiilor transfrontaliere. Birourile Naționale Centrale sunt permanent implicate în stabilirea scopurilor organizației.

<sup>3</sup> Interpol Annual report, 2010, p.11. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 2 noiembrie 2011).

<sup>4</sup> Interpol Annual report, 2010, p.12. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 2 noiembrie 2011).

<sup>5</sup> Interpol Annual report, 2010, p.12. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 2 noiembrie 2011).

În Republica Moldova B.N.C. Interpol este o subdiviziune a Ministerului Afacerilor Interne, destinată să asigure cooperarea organelor de drept ale Republicii Moldova cu organele de drept ale altor țări membre în activitatea de prevenire și combatere a criminalității.

În vederea asigurării schimbului informațional BNC Interpol exercită următoarele atribuții: elaborează politici și strategii de cooperare și coordonare a acțiunilor comune cu organele de drept ale Republicii Moldova și cele similare de peste hotarele țării, orientate la depistarea și reținerea persoanelor, obiectelor, mijloacelor de transport anunțate în căutare internațională; anunță și declanșează căutarea internațională a persoanelor puse sub învinuire, a inculpaților, condamnaților, când cererea de extrădare a acestora urmează a fi înaintată; organizează, asigură și realizează extrădarea în Republica Moldova a persoanelor arestate pe teritoriul statelor-membre în conformitate cu prevederile Codului de Procedură Penală și Convenției Europene cu Privire la Extrădare și tratatelor internaționale la care Republica Moldova este parte; anunță în căutare internațională persoanele dispărute fără veste; întreprinde măsuri de identificare a cadavrelor cu identitate necunoscută; solicită informații despre persoanele care figurează în cauze penale în calitate de subiecți ai infracțiunii sau martori, precum și a persoanelor care au săvârșit infracțiuni cu caracter internațional sau sînt bănuite de comiterea lor; localizează persoanele puse sub învinuire, inculpații sau condamnații, în cazurile când înaintarea cererii de extrădare a acestora nu este posibilă; declanșează căutarea internațională și difuzează informații detaliate despre bunurile (obiectele) sustrase; anunță și declanșează căutarea internațională a obiectelor de valoare culturală și anticariat; solicită informații cu privire la agenții economici, date cu privire la înregistrarea și activitatea acestora; difuzează informații referitor la modalitățile distincte de operare ale infractorilor, inclusiv de tănuire a infracțiunilor săvârșite; realizează schimbul de informații operative cu privire la infracțiunile ce sunt în stadiu de pregătire, se săvârșesc sau au fost deja săvârșite, precum și persoanele implicate în comiterea lor; la indicația conducerii Ministerul Afacerilor Interne colaboratorii BNC Interpol participă în comun cu serviciile operative ale ministerului nominalizat la activități operative de cercetare ce includ acțiuni de colectare a informației primare în baza cererilor parvenite din partea țărilor-membre Interpol.<sup>6</sup>

Stilul de conlucrare a organizațiilor de drept la nivel interstatal este determinat de amplificarea fenomenului criminalității internaționale. Grupările criminale și infracțiunile pe care le comit, devin transnaționale și complexe. Tehnologiile, comunicațiile și globalizarea au facilitat activitățile criminale. Acestea au devenit mult mai operative și organizate, înalt calificate, cu extindere în diferite țări. În condițiile de proliferare rapidă a fenomenului criminalității internaționale, organele de drept globale sunt puse în situația de a-și consolida activitatea, altfel riscă să rămână în urmă escaladării fenomenului și pierderii controlului asupra acestuia.

**Gestionarea informației criminale.** De la elaborarea sistemului comunicațional global al poliției I-24/7 până la bazele de date unice ale poliției și soluțiile tehnice necesare pentru accesarea lor de la distanță, Interpolul a urmărit o cultură de inovare în curs de desfășurare. În 2010, organizația a consolidat instrumentarul tehnic existent și a creat unul nou pentru reflectarea situației schimbătoare.

---

<sup>6</sup> Regulamentul Biroului național central interpol în Republica Moldova, Anexa la ordinul MAI nr. 258 din 6 iulie 2009.



Oficialii Birourilor Naționale Centrale acum pot elabora Avize Roșii utilizând în mod direct I-link-ul. În anul 2010 a continuat dezvoltarea I-link-ului, un sistem electronic pentru schimbul de informație, stocarea datelor de transmisie și funcții de control direct în posesia ofițerilor din birourile naționale centrale. Scopul îl reprezintă asigurarea exhaustivității datelor criminale, uniform și rapid accesibile tuturor statelor membre și permiterea investigatorilor să facă legătură dintre cazurile în care anterior aceasta nu a fost evidentă.

În 2010, întreaga cantitate de 100% de Avize Roșii a fost publicată prin I-link, de 2 ori mai mult decât în 2009. Sistemul a simplificat procesul intern de verificare a datelor și a redus întârzierile de emiteră a Avizelor Roșii pentru toate statele membre de la cele 7 zile estimate până la una. De asemeni, în jur de 3 mii de Difuzii pentru persoanele în căutare cu specificarea necesității arestării au fost emise prin I-Link pe parcursul anului. Difuziile reprezintă un mecanism similar cu cel al Avizelor, dar care nu necesită a fi publicate pentru toate statele membre. Scopul îl reprezintă procesarea tuturor Difuziilor prin I-Link până la sfârșitul anului 2011.

Avizele de culoare galben, verde și albastru sunt disponibile din 2011. O altă intensificare importantă va reprezenta o flexibilitate mai mare pentru Birourile Naționale Centrale de a modifica statutul (de exemplu, de la o Difuzie la un Aviz Roșu) sau anularea Avizelor, care au fost deja înregistrate în baza de date Interpol. Fiecare Birou Național Central va fi unicul deținător al propriei informații. Țările vor primi o alertă automată atunci când fișierul se va apropia de data expirării și vor decide dacă va fi reactivat sau nu.<sup>7</sup>

**Blocarea accesului on-line pentru materialele abuzive.** Interpolul a elaborat o listă de domenii Internet cu un conținut sexual abuziv grav cu implicarea minorilor care este distribuită la furnizorii de servicii acces Internet, ce au ales să participe la un plan de reducere a disponibilității acestui material pe Internet.

Prin intermediul acestui plan, încercările utilizatorilor Internet de a vizita domeniile din listă vor fi redirectionate la o pagină Interpol sau o pagină de eroare. Secretariatul General a lucrat cu Birourile Naționale Centrale și serviciile naționale de poliție asupra actualizării și extinderii listei conform criteriilor stabilite în colaborare cu Planificarea Operațional-Strategică Vastă pentru Poliție (COSPOL) a Proiectului de material abuziv contra minorilor pe Internet.<sup>8</sup>

**Proiectul FASTID.** În urma adoptării unei rezoluții la Adunarea generală în 2010, recunoscând necesitatea unei baze de date internaționale a persoanelor dispărute și cadavrelor neidentificate, elaborarea proiectului de identificare rapidă și eficientă a victimelor dezastrelor internaționale a fost lansat cu ajutorul experților din agențiile de poliție, academii și sectorul privat, cu finanțare de la Comisia Europeană. În următorii 3 ani, FASTID va elabora un sistem ce va utiliza instrumentarul Interpol pentru asigurarea unui birou unic pentru echipele în domeniu care vor reacționa la calamități sau pentru poliția națională care încearcă să localizeze o persoană dispărută sau să identifice un cadavru.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Interpol Annual report, 2010, p.15. ([www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 2 noiembrie 2011).

<sup>8</sup> Interpol Annual report, 2010, p.15. ([www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 2 noiembrie 2011).

<sup>9</sup> Interpol Annual report, 2010, p.16. ([www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 2 noiembrie 2011).



**Maximizarea instrumentarului Interpol.** Organizația a înregistrat progrese majore în revizuirea prezenței sale on-line. O pagină web nouă, perfecționată pentru public a fost lansată în 2011 cu un design mult mai modern, o structură intuitivă, un conținut actualizat și servicii media adăugătoare. Birourilor Naționale Centrale li se va oferi o proeminență mai mare, iar fiecare stat membru va avea propria sa pagină pentru prezentarea activităților sale și înregistrărilor de succes. Important este că pagina web revitalizată pentru public pregătește terenul pentru viitoarele actualizări ale tabloului de bord I-24/7, portalul cheie pentru biroul național central și alți utilizatori, ambele în condiția unei platforme tehnice asigurate și utilizare cu experiență.

Au fost utilizate pe larg și pagini web media sociale precum YouTube și Twitter, pentru implicarea publicului în activitățile Interpol. Au fost create conturi pentru ambele media, cu 6 secvențe video postate pe canalul de calitate înaltă Interpol pe YouTube, iar toate conținuturile știrilor importante și comunicatele de presă postate pe Twitter prin contul @INTERPOL\_ICPO la fel și publicarea lor pe pagina [www.interpol.int](http://www.interpol.int).<sup>10</sup>

**Conectînd mai multă poliție.** În 2010 Interpolul a elaborat câteva proiecte de extindere a accesului la I-24/7 dincolo de Biroul Național Central și pentru ofițerii în domeniu. Aceasta a condus la un număr record de utilizatori și puncte de conexiune, cu schimb de mesaje în cadrul sistemului, ce depășește 14 milioane în 2010.

Accesul la bazele de date Interpol în teren este posibil utilizînd un număr de soluții tehnice elaborate de organizație, ce includ sistemul MIND, pentru accesarea prin intermediul dispozitivelor mobile și FIND, pentru accesul prin intermediul dispozitivelor în locații fixe. 56 de state membre au implementat soluții tehnice pentru înfăptuirea controalelor sistematice la bazele de date în aeroporturi, puncte de trecere a frontierei și alte site-uri de la distanță.

Mai mult de 50 site-uri în Kazahstan, Kîrgîstan, Tajikistan, Turkmenistan și Uzbekistan au fost conexate la I-24/7 prin intermediul unei inițiative fondate de Uniunea Europeană.

În colaborare cu organizația pentru securitate și cooperare în Europa, accesul la serviciile Interpol a fost extins dincolo de Birourile Naționale Centrale în Moldova, Kîrgîstan și Tajikistan la punctele vamale.

Cu finanțare de la Departamentul de Stat al Statelor Unite, I-24/7 este instituit ca sistem central de comunicații pentru schimb de informații și inteligență în Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua și Panama.

Ca urmare a dezvoltării tehnice, statele membre asiatice de sud-est au executat cu 200 de mii mai multe căutări în bazele de date Interpol în mediu pe lună, detectînd și aproape dublînd rezultatele din anul trecut.

În Senegal, accesul către instrumentarul Interpol a fost extins pînă la aeroportul din Dakar, porturile maritime și aeriene, unități ale poliției de frontieră și militare. La aeroport, au fost instalate 16 scanere de pașapoarte, permițînd efectuarea controlului bazelor de date prin sistemul MIND.

Proiectul AIRCOP implică disponibilizarea sistemului I-24/7 în 10 aeroporturi internaționale, selectate din Vestul Africii, Maroc și Brazilia, pentru a combate traficul de droguri atât local, cât și a rutelor de tranzitare. Proiectul este implementat cu susținerea Oficiului ONU Împotriva Drogurilor și Crimelor.

---

<sup>10</sup> Interpol Annual report, 2010, p.16. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

Sistemul Global de Comunicații și Securitate Polițienească al Interpolului este cunoscut sub denumirea I-24/7. Acesta face conexiune între ofițerii organelor de drept din toate statele membre, permițând utilizatorilor autorizați să facă schimb de informație polițienească susceptibilă și urgentă cu omologii lor din toată lumea, 24 de ore pe zi, 365 zile pe an. I-24/7 asigură investigatorii cu acces direct la gama de baze de date a Interpolului, permițându-le să caute și să verifice diferite date în câteva secunde.

Statele membre ale Interpolului au efectuat mai mult de o jumătate de miliard de căutări în bazele de date globale ale organizației pe parcursul anului 2010.<sup>11</sup>

**Imagini cu abuz sexual al minorilor.** Până în prezent, au fost identificați 2.025 victime din 40 de țări și 1.144 infractori de către investigatori, utilizând baza de date de imagini *Exploatarea sexuală a minorilor pe plan internațional a Interpolului*. Un număr de 137 investigatori au fost instruiți pentru folosirea aplicației date și 24 de țări au unități speciale conectate la baza de date. Această bază de date a fost dezvoltată inițial cu finanțarea Grupului G8. Curent, UE finanțează un program în valoare de 3 milioane euro pe parcursul a câțiva ani, care va permite Interpolului să implementeze noi caracteristici tehnice pentru dezvoltarea utilizării investigative a acestei baze de date, în special pentru prelucrarea materialelor video în completarea imaginilor statice.<sup>12</sup>

**Proiectul Geiger.** Proiectul Geiger întreține o bază de date de 2.450 de dosare pe traficul ilicit de materiale nucleare și/sau radiologice, din care 210 au fost create în 2010. Datele vin de la organele de drept, agențiile de reglare nucleară și surse libere. În timpul anului au fost publicate rapoarte analitice de 12 luni despre traficul și terorismul nuclear.

Inițial, fondat de Departamentul energetic al SUA, acum acest proiect este durabil datorită finanțării din partea Departamentului justiției SUA.<sup>13</sup>

**Arme de foc.** Rețeaua balistică informațională a Interpolului (IBIN) reprezintă o platformă de distribuire internațională la scară largă a datelor balistice, permițând investigatorilor să facă legătură între aceleași arme utilizate în crime diferite. Numărul de înregistrări din sistem a crescut cu mai mult de 100 mii prin contribuția Danemarcei, Olandei, Norvegiei, Spaniei, Suediei și Regatului Unit.

Reprezentanții laboratorului de criminalistică de la IBIN al statelor Comitetului coordonator au creat o metodă de sortare a probelor balistice. Metoda se află în proces de analiză de bilanț și va fi utilizată pentru a facilita introducerea probelor balistice în IBIN din țările care utilizează tehnologii noncompatibile sau cărora le lipsesc sistemele de imagini balistice.<sup>14</sup>

La cererea ONU și a câtorva state membre, dezvoltarea bazei de date Interpol a armelor de foc furate și pierdute este în curs de desfășurare, cu finanțare de la Uniunea Europeană.

**Date nominale.** Baza de date conține 66.725 înregistrări ale persoanelor în căutare. Creșterea fenomenală dintre anii 2005-2010 poate fi atribuită implementării sistemului MIND/FIND în anumite țări ( înregistrări: 2000-131,793; 2006-168,658; 2010-175,571 ; căutări : 2000-81,034; 2006-450,384; 2010-88,314,148 ; descoperiri: 2000-9,200; 2006-49,902; 2010-140,024).<sup>15</sup>

<sup>11</sup> Interpol Annual report, 2010, p.17-18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>12</sup> Interpol Annual report, 2010, p.18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>13</sup> Interpol Annual report, 2010, p.18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>14</sup> Interpol Annual report, 2010, p.18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>15</sup> Interpol Annual report, 2010, p.18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

**Amprente digitale.** Această bază de date conține imagini și forme imprimabile ale feței pentru compararea și identificarea amprentelor digitale furnizate de 159 țări ( înregistrări : 2001-39,684; 2006-46,800; 2010-116,349 ; înserări: 2001-6,458; 2006-6,824; 2010-15,644 ; descoperiri: 2001-93; 2006-55; 2010-958).<sup>16</sup>

**Profiluri ADN.** 57 de țări au furnizat profiluri ADN acestei baze de date. Aceasta conține profiluri ADN de la crimele nedescoperite, infractori cunoscuți, persoane dispărute și cadavre neidentificate (înregistrări: 2003-6,252; 2006-54,876; 2010-105,540 ; descoperiri: 2003-1; 2006-49; 2010-54).<sup>17</sup>

**Opere de artă.** Mai mult de 2.100 utilizatori din 79 de țări, reprezentând poliția, vămile, autoritățile statale, instituții culturale, profesioniști în vânzări de artă și colecționari privați, au avut drept de acces la această bază de date în 2010. Baza de date conținea mai mult de 35 mii de înregistrări transmise de 123 de țări diferite ( înregistrări: 2000-17,249; 2005-28,569; 2010-36,112).<sup>18</sup>

**Acte de călătorie furate și pierdute.** Această bază de date conținea aproape 24 milioane de înregistrări de formulare ale actelor de călătorie furate sau acte de călătorie declarate furate sau pierdute din 154 state membre. Căutările au ajuns la o jumătate de miliard de la câteva sute de mii cu 5 ani mai devreme ( înregistrări: 2002-3,900; 2005-8,954,461; 2010-23,985,965 ; căutări: 2002-145; 2005-212,875; 2010-499,885,216 ; descoperiri: 2002-27; 2005-664; 2010-42,212).<sup>19</sup>

**Automobile furate.** Baza de date conținea informații despre vehiculele declarate furate de 129 state membre, care au utilizat pentru căutare baza de date mai mult de 25 de milioane de ori în timpul anului (înregistrări: 2000-2,498,543; 2005-3,296,263; 2010-7,156,792 ; căutări: 2000-518,295; 2005-1,936,036; 2010-26,011,872; descoperiri: 2000-11,978; 2005-16,773; 2010-34,199).<sup>20</sup>

**Serviciile poliției.** Într-o lume a frontierelor nesigure, a deplasărilor aeriene facile și fără limite, informația poliției trebuie să fie furnizată imediat ofițerilor din toate țările. Pe parcursul anului 2010 Interpolul a demonstrat de unul singur abilitatea de susținere a organelor de drept globale cu o mulțime de instrumente și servicii operaționale ale sale.

Interpolul, în cooperare cu poliția din statele sale membre, a efectuat în jur de 30 de operațiuni în 2010 în Africa, Europa, Americi și Asia. 4 dintre acestea au constituit operațiuni globale, cu implicarea tuturor regiunilor lumii.

Un număr de operațiuni desfășurate în țările din Africa au fost finanțate de proiectul OASIS.

*Operațiunea panterele roz.* În mai 2010, un cetățean sârb care era căutat de Austria pentru așa zisul rol al său într-un jaf armat al unui magazin de bijuterii în Viena (2008), a fost arestat și reținut după un control al poliției din Muntenegru la frontiera cu Serbia, după aceasta l-au identificat pe baza informației nominale, asigurate de autoritățile austriece. A fost unul din cele câteva aresturi, care au avut loc recent cu suportul Operațiunii panterele roz.

<sup>16</sup> Interpol Annual report, 2010, p.18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>17</sup> Interpol Annual report, 2010, p.18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>18</sup> Interpol Annual report, 2010, p.18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>19</sup> Interpol Annual report, 2010, p.18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>20</sup> Interpol Annual report, 2010, p.18. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

*Operațiunea Infra-roșu.* Mai mult de 160 de persoane în căutare au fost localizate sau arestate în toată lumea pe parcursul Operațiunii Infra-roșu. Ofițeri din 29 de țări diferite de pe toate continentele au participat în operațiunea de 2 luni. Aceasta este cea de-a II-a operațiune globală a Interpolului cu statele membre privind câteva dintre cele mai căutate persoane din lume.

*Operațiunile Cascadele și Bana.* Sute de victime minore ale traficului și muncii silite au fost identificate și salvate în timpul operațiunilor Cascadele și Bana din Burkina Faso și Gabon. Mai mult de 50 de indivizi suspectați de implicare în aceasta au fost arestați în aceste 2 operațiuni. La fel de important este că operațiunile au oferit organelor de drept un aspect mult mai clar al gradului de trafic de minori în această regiune și a potențialelor rețele criminale implicate, echipându-le în vederea prevenirii sau investigării cauzelor mult mai eficient în viitor.

*Operațiunea Modjadji.* Activitățile pentru identificarea și recuperarea autovehiculelor furate a demonstrat clar importanța intervențiilor de ajutorare pe teren cu instruire și infrastructură extinsă. În primul rând în cadrul operațiunii Modjadji din Tanzania, 30 de ofițeri ai organelor de drept au fost instruiți și echipați cu dispozitive mobile ce le-au permis accesul de la distanță la baza de date Interpol pentru autovehicule furate. Au fost verificate mai mult de 3350 vehicule din care 51 din ele au fost identificate ca furate și arestate.

*Destrămarea rețelelor de contrabandă (DRC).* DRC reprezintă un proiect operațional care susține statele membre Interpol în aspecte de gestionare a frontierei. În special, proiectul (DRC) are drept scop identificarea rețelelor criminale ce furnizează acte de călătorie furate sau pierdute imigranților ilegali sau persoanelor implicate în crima organizată. Proiectul tinde să extindă accesul poliției la rețeaua I-24/7 în punctele de frontieră strategice, oferind acces ofițerilor la baza de date a Interpolului pentru acte de călătorie furate sau pierdute. În 2010, intervenții cheie au avut loc în Filipine și Germania.

*Operațiunea Pangea.* Pentru a III-a fază a operațiunii Pangea, mai mult de 40 de țări s-au unit într-o săptămână internațională de acțiuni cu privire la vânzarea on-line a bunurilor contrafăcute și medicamentelor ilegale, ce s-a soldat cu închiderea a 300 de pagini web și capturarea a mai mult de 2.3 milioane de pastile. S-au organizat campanii de sensibilizare a publicului în Canada, Danemarca, Germania, Irlanda, Israel, Olanda, Norvegia, Portugalia, Singapore și Elveția, cu privire la riscurile de sănătate asociate cu achiziționarea medicamentelor de pe pagini web ilicite.

*Operațiunea Jupiter V.* Aproape o mie de persoane au fost arestate în timpul celei de-a V-a fază a operațiunii Jupiter. Operațiunea coordonată cu ajutorul Organizației mondiale a vămilor în 13 țări din America Latină, de asemenea a rezultat capturarea de aproximativ 8 milioane de produse contrafăcute, incluzând materiale de construcție, îmbrăcăminte sport, ochelari de soare, telefoane mobile, cărți, piese auto, programe de calculator și alcool în valoare de mai mult de 200 milioane dolari SUA.

*Operațiunea Ramp.* Operațiunea a rezultat în capturarea a mii de reptile vândute ilegal, cât și amfibieni și produse de mare în valoare de mai mult de 25 milioane euro. Pe parcursul operațiunii în care erau implicate 51 de state membre de pe toate continentele, au fost organizate mii de controale și sute de suspecți au fost cercetați sau acuzați.

*Notificări globale și difuziuni.* Mai mult de 10 mii de notificări au fost elaborate în toată lumea în 2010, din care 6.344 au fost Avize Roșii sau alerte internaționale pentru persoane în căutare.

Grupul de lucru pentru consolidarea statutului internațional al Avizelor Roșii

Grupul de lucru a stabilit revizuirea sistemului avizelor roșii și căile de acordare a asistenței pentru statele membre care în prezent nu sunt în stare să utilizeze pe deplin acest instrument polițienesc vital întâlnit de două ori pe parcursul anului 2010. Grupul de lucru s-a concentrat pe integrarea Avizelor Roșii în sistemele naționale și a luat în considerare o gamă de motive pentru a asigura un proces de armonizare mai mare conform cerințelor către statutul acordat Avizelor Roșii de către statele membre Interpol. Acesta a venit cu 20 de recomandări pentru rolul, scopul și criteriile Avizelor Roșii pentru a fi publicate și implementate. Rezultatul final al deliberărilor era așteptat să fie prezentat la Adunarea Generală din 2011.

*Aresturi.* Poliția austriacă l-a arestat pe Ali Achekzai în ianuarie 2010, după ce Interpolul a identificat o mostră ADN furnizată de către autoritățile austriece de la investigarea unui viol din aprilie 2009 cu una furnizată de SUA în luna decembrie a aceluiași an care ducea către un număr de atacuri sexuale violente între anii 2002-2004. Previzunile Birourilor naționale centrale au demonstrat că sunt fundamentale în efectuarea arestului suspectului violator în serie, de origine afgană.

Joran Van der Sloot, un cetățean danez, a fost arestat în Chile în iunie 2010, fiind suspectat de crimă în Peru, în urma cooperării minuțioase dintre Birourile naționale centrale din cele două țări. În mod separat, Van der Sloot a fost căutat de SUA pentru extorcare de fonduri și fraudă în legătură cu dispariția intens mediatizată a unui tânăr american din Aruba în 2005. El a fost denumit suspect în acest caz.

Prin coordonarea dintre Birourile naționale centrale din Australia și Croația, Dragan Vasiljkovic, un suspectat criminal de război, care a fost subiectul unui Aviz Roșu al Interpolului elaborat la cererea Croației, a fost arestat în mai. Acesta a dispărut după ce o instanță de judecată din Australia a aprobat extrădarea sa în Croația pentru a executa pedeapsa.

Jean-Bosco Uwinkindi, care a fost căutat de către Tribunalul internațional criminal din Ruanda (TICR), a fost arestat în iunie 2010 după colaborarea minuțioasă între unitatea de căutare TICR, biroul național central din Kampala și organele de drept din Uganda. Uwinkindi, un pastor, a fost acuzat de crime la comandă de turiști, incluzând femei și copii.<sup>21</sup>

**Avize și Difuziuni.** Avizele Interpol servesc alertării poliției cu privire la persoanele în căutare, suspectate de terorism, criminali periculoși, persoane dispărute sau amenințări armate și sunt disponibile tuturor statelor membre. În plus, Difuziunea este un alt tip de alertă, care poate fi distribuită direct de la un BNC la câteva sau toate statele membre, cerând arestul sau localizarea unui individ sau altă informație polițienească.

Avize Roșii emise vizează persoane în căutare (2000-1,077; 2005-2,343; 2010-6,344); Avize Galbene emise – persoane dispărute (2000-215; 2005-272; 2010-1,803) ; Avize Speciale Interpol - Consiliul de Securitate ONU emise – persoane sau grupuri ce aparțin de Al-Qaida și

<sup>21</sup> Interpol Annual report, 2010, p.25. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).



Taliban, precum este menționat de Comitetul Consiliului de Securitate ONU 1267 (2005-4; 2010-19); Avize Albastre emise – persoane de interes în legătură cu o crimă (2000-77; 2005-237; 2010-521) ; Avize Negre emise – cadavre neidentificate (2000-103; 2005-74; 2010-85) ; Avize Verzi emise – atenționări și informații despre criminali periculoși (2000-61; 2005-304; 2010-1,334) ; Avize Oranj emise – materiale periculoase, infracțiuni sau evenimente care reprezintă o amenințare potențială pentru securitatea publică (2005-7; 2010-29)<sup>22</sup>

**Centrul de comandă și coordonare.** Centrul de comandă și coordonare (CCC) reprezintă legătura dintre Secretariatul General, oficiile regionale și Birourile naționale centrale în toate 188 state membre. Operațional 24/24, CCC activează în 4 limbi oficiale (arabă,engleză,franceză,spaniolă) și servește ca prim punct de contact pentru oricare stat membru ce se confruntă cu o situație de criză.

CCC monitorizează sursele deschise și închise pentru a se asigura că resursele depline ale organizației sunt pregătite și disponibile oricând și oriunde se poate avea nevoie de ele. Alte servicii includ căutări urgente, în timp util în bazele de date Interpol, susținerea în investigațiile cu persoane în căutare și evadați și inițierea sau coordonarea măsurilor de răspuns urgent.

Echipe de reacție pentru incidente (ERI) asigură asistență urgentă sau suport investigativ specializat și pot fi dislocate în timp de câteva ore. Acestea sunt multidisciplinare și sunt compuse din experți din diferite state membre. În 2010 aceștia au asigurat suport operațional direct în ceea ce privește capturarea pe scară largă a drogurilor, accidente de avion, atacuri teroriste, dezastre naturale și cazuri criminale de rezonanță.

În iulie 2010, o echipă Interpol a fost trimisă în Kampala, Uganda după atacurile cu bombă la un restaurant și un club în timpul meciului final al Cupei Mondiale FIFA. Atacurile s-au soldat cu mai mult de 70 de morți și cel puțin alți 70 grav răniți. Au fost emise două Avize Negre din fotografii reconstituite ale suspectilor sinucigași și a fost publicat un Aviz Oranj pentru a informa autoritățile organelor de drept din toată lumea despre Modus Operandi folosit de teroriști.

Echipele Interpol de suport ale evenimentelor majore (EISEM) asistă prin planificare, preparare și implementare a aranjamentelor de securitate pentru reuniuni internaționale și evenimente sportive mari. Instruirea și infrastructura impuse de eveniment beneficiază țara gazdă pe termen lung.

În 2010, Interpolul a dislocat cea mai mare echipă a sa pentru Cupa Mondială FIFA din Africa de Sud. În jur de 58 de zile în 7 localități, 50 de ofițeri Interpol au condus 95 de cazuri diferite și au efectuat mai mult de 1.3 milioane de căutări în bazele de date Interpol.

Mizînd pe siguranța milioaneilor de spectatori și jucători, echipele multinaționale Interpol s-au alăturat poliției Sud-Africane pentru menținerea securității Cupei Mondiale FIFA 2010.<sup>23</sup>

**Activînd prin inteligență.** Analiștii criminali Interpol efectuează analiză operațională și strategică atît pentru proiecte legate de crime și dislocări operaționale, cît și livrarea de instruire analitică. Pe parcursul anului 2010, analiștii au elaborat și difuzat 15 rapoarte analitice, incluzînd

<sup>22</sup> Interpol Annual report, 2010, p.26-27. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>23</sup> Interpol Annual report, 2010, p.28. ( [www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

evaluări de amenințare și alte produse de inteligență finisate pentru statele membre și alte unități din cadrul Interpolului. În cadrul de lucru al proiectelor specifice, analiștii au asigurat suport analitic continuu statelor membre pe tot parcursul anului. Analiștii criminali pot fi de asemeni dislocați în teren pentru a asista la investigări. Un ofițer Interpol și un analist au asigurat suportul pentru poliția din Dubai (Emiratele Arabe Unite) în timpul investigării asasinării oficialului Hamas Mahmoud Al-Mabhouh.<sup>24</sup>

**Sarcina combaterii pirateriei maritime.** Sarcina de combatere a asigurat suport operațional și instruire Unității financiare de inteligență din Seychelles, incluzând descoperirea și dezmembrarea unei organizații de spălare a banilor, iar activele confiscate valorau cel puțin 10 milioane dolari SUA, care la rândul lor erau legați printr-o fraudă a taxei cu valoare adăugată în Europa, ce era investigată de către Germania, Norvegia, Elveția și alte țări. Aceasta a constituit o parte din eforturile mari ale Interpolului pentru combaterea acestei amenințări intense a securității globale și regionale, precum și a industriei.<sup>25</sup>

**Proiectul BESA.** La cererea Asociației șefilor poliției din sud-estul Europei, Interpolul a elaborat, dezvoltat, implementat și gestionat în special Proiectul BESA, destinat grupărilor crimei organizate din regiune. În cadrul proiectului mai mult de 200 de persoane au fost arestate și au fost confiscate cantități enorme de droguri și arme ilegale. Țările participante au inclus Albania, Bosnia și Herțegovina, Bulgaria, Croația, fosta Republică Iugoslavă Macedonia, Moldova, Muntenegru și Serbia. Proiectul a susținut țările în câteva sfere cheie, incluzând stabilirea unei rețele de ofițeri în fiecare țară, accesul la instrumentarul global al Interpolului și servicii ca I-24/7 și furnizarea suportului analitic, operațional și investigativ.<sup>26</sup>

**Operațiunea Traseul de Gheață.** Aceasta a fost creată ca răspuns la un val de trafic al metamfetaminei din Iran prin Turcia spre sud-estul Asiei și Pacific. În iulie 2010 a avut loc o întrunire a grupului de lucru operațional cu participanți din țările principale de tranzit și destinație. Au fost organizate întruniri operaționale bilaterale cu participarea Iranului și Siriei.<sup>27</sup>

Concluziile făcute asupra efortului depus de Interpol în combaterea criminalității internaționale, determină ideea că următoarea etapă în dezvoltarea organizațională de drept a evoluției Interpolului nu va fi deloc ușoară. Lumea interlopă, care a ajuns un grad de consolidare destul de înalt, se va mișca și mai sigur spre globalizarea activității sale criminale. Ingeniozitatea criminalității internaționale a atins proporții, care riscă să iasă de sub control. În calea acestuia trebuie să fie pusă o stavilă sigură. Unica organizație capabilă la ora actuală să realizeze acest lucru este Interpolul. Conlucrarea organelor de drept prin intermediul Interpolului deschide noi oportunități și potențial suplimentar pentru realizarea atât a securității interstatale, cât și a securității cetățenilor de rând.

*Recenzenți: L.Ciubuc, dr., conf. univ.*

*L. Dandara, dr., conf. univ.*

<sup>24</sup> Interpol Annual report, 2010, p.32. ([www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>25</sup> Interpol Annual report, 2010, p.32. ([www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>26</sup> Interpol Annual report, 2010, p.32. ([www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).

<sup>27</sup> Interpol Annual report, 2010, p.32. ([www.interpol.int](http://www.interpol.int), accesat 3 ianuarie 2012).



## CUPRINS

### SESIUNEA PLENARĂ

**Larisa Șavga, Angela Pănuță, Svetlana Pănuță**

COOPERȚIA DE CONSUM DIN MOLDOVA: EVOLUȚII ȘI ORIENTĂRI STRATEGICE DE DEZVOLTARE.....3

**Hagen Henry**

THE RELEVANCE OF ILO RECOMMENDATION NO. 193 CONCERNING THE PROMOTION OF COOPERATIVES FOR COOPERATIVE LEGISLATION.....19

**Anonui B.B.**

ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....29

**Alexandru Stratan**

EVOLUȚIA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA: REALIZĂRI, PROVOCĂRI, SOLUȚII.....35

**Ion Verboncu**

SOLUȚII MANAGERIALE DE IEȘIRE DIN CRIZĂ.....43

**Tatiana Puiu**

THE INTELLECTUAL CAPITAL, A STRATEGIC RESOURCE OF THE ORGANIZATION.....50

**A.A. Пантелеймоненко**

О ДИСКУССИОННОСТИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ ДЕМУТУАЛИЗАЦИИ НА ПРОЦЕСС РЕФОРМИРОВАНИЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....60

**Elena Padurean, Alexandru Pădurean**

COOPERAREA ÎN CADRUL UNIUNII EUROPENE: DE LA PACTUL DE STABILITATE ȘI CREȘTERE LA NOUL TRATAT FISCAL.....64

**Panaite Nica**

INTENSITATEA PROMOVĂRII VALORILOR ȘI IDENTIFICAREA UNOR NOI DIMENSIUNI ALE CULTURII ORGANIZAȚIONALE ÎNTR-O UNIVERSITATE DIN ROMÂNIA.....68

**Л.М. Соколова, Л.В. Мисникова**

К ВОПРОСУ О ПЛАНИРОВАНИИ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ.....90

**Larisa Șavga, Liliana Dandara**

VIZIUNI PRIVIND REGLEMENTAREA ACTIVITĂȚII COOPERAȚIEI DE CONSUM DIN REPUBLICA MOLDOVA.....96

## SECȚIUNEA I

### LEADERSHIP, MEMBERSHIP ȘI SCHIMBAREA ÎN COOPERAȚIE

*Claudia Tcaciuc, Aliona Balan, Alexandrin Guțu*

IMPLEMENTAREA MANAGEMENTULUI SCHIMBĂRII ORGANIZAȚIONALE ÎN ÎNTREPRINDERILE COOPERATISTE.....108

*Liliana Budevici-Puiu, Svetlana Mușuc*

STUDIUL PRIVIND IDENTIFICAREA CERINȚELOR DE CALIFICARE PENTRU UNELE CATEGORII DE ANGAJAȚI DIN DOMENIUL COMERȚULUI.....120

*Simion Moraru, Victoria Trofimov, Dorin Șveț*

ECONOMIA TENEBRĂ ȘI FORMELE EI DE MANIFESTARE ÎN PLAN INTERNAȚIONAL ȘI NAȚIONAL.....132

*Ramona Florea, Radu Florea*

FUNDAMENTAREA ȘI IMPLEMENTAREA STRATEGIEI DE RESPONSABILITATE SOCIALĂ CORPORATISTĂ.....150

*Florin Mihai Căprioara*

THE POLITICAL DISCOURSE BETWEEN COOPERATION AND NON-COOPERATION.....159

*Rodica Cerescu, Oana Ionescu*

SPIRITUL ÎNTREPRINZĂTOR ȘI INOVAȚIILE -FACTORI DE PERFORMANȚĂ PENTRU MANAGEMENTUL SISTEMULUI COOPERATIST DIN ROMÂNIA.....171

*Д.С. Терновский*

ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМНЫХ СВОЙСТВ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИИ ЭВОЛЮЦИОНИЗМА.....176

## SECȚIUNEA II

### COOPERATIVELE ȘI DEZVOLTAREA RURALĂ

*Ion Maxim*

AJUTORUL DE STAT PENTRU CERCETARE, DEZVOLTARE ȘI INOVARE XPERIENȚA UNIUNII EUROPENE ȘI PROBLEMELE REPUBLICII MOLDOVA.....180

*Е.В. Сафронова, В.В. Невлев*

КРЕДИТНАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ИНСТИТУТ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА: ОНТОЛОГИЧЕСКИЙ СТАТУС.....187

*Н. Г. Миценко*

ФОРМИРОВАНИЕ КАНАЛОВ СБЫТА ПРОДУКЦИИ АПК: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.....193

<i>Svetlana Muștuc, Ala Baciu-Cazacu, Viorica Sitnicenco</i> CONTRIBUȚIA COOPERĂȚIEI DE CONSUM ÎN REALIZAREA PRODUSULUI TURISTIC PRIN SATISFACEREA NEVOILOR DE TURISM ALE POPULAȚIEI RURALE.....	200
---	-----

<i>Julia Doitchinova, Albena Miteva, Zornitza Stojanova</i> AGRICULTURE CO-OPERATIVES IN BULGARIA IN TERMS OF EU COMMON AGRICULTURAL POLICY .....	206
---	-----

<i>Laurenția Artiomov</i> AGRICULTURA ECOLOGICĂ: POSIBILITĂȚILE COOPERĂRII PENTRU O DEZVOLTARE DURABILĂ.....	217
--	-----

### SECȚIUNEA III SOLUȚII INOVATIVE ÎN SUPTUL DEZVOLTĂRII DURABILE

<i>О.Н. Полищук</i> ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В ПОДДЕРЖКУ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....	224
--	-----

<i>Gabriela Fotache, Marian Fotache</i> FINANCIAL AND ACCOUNTING INFORMATION QUALITY AND OPTIMIZATION OF THE DECISION MAKING PROCESS.....	228
---	-----

<i>Gabriela-Daniela Bordeianu, Florin Radu</i> ANALYSIS TECHNIQUES USED BY BANK DIAGNOSIS IN ROMANIAN CREDIT INSTITUTIONS.....	240
--	-----

<i>А. Гарнов</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ОБРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ .....	251
---	-----

<i>Dumitru Bontaș, Ovidiu Bontaș, Violeta Urban</i> SOLUTIONS OF ECONOMIC EFFICIENCY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	258
---	-----

<i>Larisa Cherednichenko</i> STRATEGIC PRIORITIES IN THE CONDITIONS OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF GLOBAL ECONOMY.....	265
---	-----

<i>Viorica Guțan</i> PROBLEME FISCALE ÎN ACTIVITATEA DE ÎNTREPRINZĂTOR.....	270
--	-----

*Andreia-Simona Melnic, Violeta Urban*

ECO-ECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN ROMANIA.....274

*Natalia Palii*

PROCESE INOVAȚIONALE, TENDINȚE ȘI PROBLEME.....286

#### SECȚIUNEA IV

### ÎNVĂȚĂMÎNTUL INTERDISCIPLINAR ȘI CERCETAREA ÎN SOCIETATEA CU- NOAȘTERII

*Simion Musteață*

ORIENTAREA SPRE BENEFICIAR – GARANȚIE A CALITĂȚII

ÎNVĂȚĂMÎNTULUI.....289

*Pekka Hytinkoski*

STUDENT COOPERATIVES IN THE LIGHT OF ENTREPRENEURSHIP

EDUCATION.....295

*Ludmila Pavlov*

OPORTUNITĂȚI DE MOBILITATE ACADEMICĂ PENTRU TINERII DIN REPUBLICA

MOLDOVA.....305

*Н.М. Белецкая*

РОЛЬ КООПЕРАТИВНЫХ ВУЗОВ В СТАБИЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА

В ОБЛАСТЯХ ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОГО РЕГИОНА РОССИИ.....309

*Larisa Bugaian*

NOI PROVOCĂRI ȘI OPORTUNITĂȚI ÎN SISTEMUL EDUCAȚIONAL AL

REPUBLICII MOLDOVA.....313

*С. И. Шиленко*

СПЕЦИФИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И РЕКЛАМЫ В

ПРОДВИЖЕНИИ КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....321

*В.В. Шилькова*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ КАК КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ

ПРОГРАММ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....325

*Galina Zhuravleva*

VOLATILITY OF THE ECONOMIC THEORY AND ITS ROLE IN INTERSUBJECT

TRAINING IN MODERN CONDITIONS.....329

<i>Ion Purici</i>	
ASPECTE DE FORMARE A MOTIVAȚIEI DE A ÎNVĂȚA LA STUDENȚII DIN UCCM.....	339
<i>И. А. Мастерских</i>	
ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	345
<i>Д. Бэлэнел, П. Дюлин, А. Метелкин</i>	
ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ И ИНФОМУСОР.....	349

## SECȚIUNEA V

### DIRECȚII DE PERFECȚIONARE A SECTORULUI FINANCIAR

<i>Elena Fuior</i>	
APRECIEREA IMPACTULUI IMPUNERII ASUPRA REZULTATELOR ACTIVITĂȚII ÎNTRERINDERII DIN DOMENIUL COMERȚULUI.....	355
<i>Ю. Верига</i>	
ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ПОКАЗАТЕЛИ КВАРТАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ .....	366
<i>Ioan Ciocchină-Barbu</i>	
CUMULUL PENSIEI CU SALARIUL ÎN CAZUL SALARIAȚILOR SISTEMULUI BUGETAR DIN ROMÂNIA.....	370
<i>Neculai Lupu</i>	
POLITICA FISCALĂ DIN ROMÂNIA ȘI CONVERGENȚA CU POLITICA UE.....	381
<i>Niculae Mirela</i>	
STABILITATEA FINANCIARĂ PRIN ASPECTE CONCEPTUALE.....	394
<i>О. Рудницкая</i>	
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ УКРАИНЫ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД: ОБЗОР И ПРОГНОЗЫ .....	397
<i>Elena Petrov</i>	
ASIGURAREA CALITĂȚII – DIMENSIUNE A PROCESULUI BOLOGNA.....	403

## SECȚIUNEA VI

### MODERNIZAREA CONTABILITĂȚII ȘI AUDITULUI

*V. Maximova, O. Artjuh, E. Шляхов*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНТЕГРАЦИИ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ.....408

*Natalia Zlatina*

TRATAMENTE ȘI INFORMAȚII CONTABILE PRIVIND RETURNĂRILE DE  
MĂRFURI.....413

*Ina Maleca*

UNELE ABORDĂRI PRIVIND APLICAREA TEHNICILOR DE ÎNREGISTRARE ÎN  
CONTABILITATEA ÎNTREPRINDERILOR COOPERAȚIEI DE CONSUM.....421

*Viorica Fulga*

PARTICULARITĂȚILE CONTABILITĂȚII OPERAȚIILOR DE IMPORT CU ACHITARE  
PRIN ACREDITIV DOCUMENTAR.....424

*Ж. Метелкина*

ОРГАНИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ  
ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....430

*В. Иконников*

ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАЦИЙ ПО ЗАГОТОВКЕ ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ НА ЭЛЕВАТ  
ОРАХ.....435

*Djulieta Prodan*

ANALIZA CADRULUI LEGISLATIV PRIVIND ASOCIAȚIILE OBȘTEȘTI ȘI  
ORGANIZAREA CONTABILITĂȚII ACESTORA.....439

## SECȚIUNEA VII

### OPORTUNITĂȚI DE DEZVOLTARE A COMERȚULUI

*Feodosie Pitușcan*

COMERȚUL COOPERATIST LA ETAPA ACTUALĂ: AMENINȚĂRI ȘI  
OPORTUNITĂȚI DE DEZVOLTARE.....443

*Н. П. Захарченко*

ПРИЕМЫ ВИЗУАЛЬНОГО МЕРЧАНДАЙЗИНГА В РОЗНИЧНОЙ  
ТОРГОВОЙ СЕТИ.....449

<i>Е. Колесникова</i>	
ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕС-САЙТА КООПЕРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	453
<i>Т. Колесникова</i>	
БЕЗРАБОТИЦА НА РЫНКЕ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И ПУТИ ЕЕ УРЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	458
<i>О. Ионку, А. Ермачков</i>	
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПТИЦЕВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ КОНТРОЛЛИНГА.....	466
<i>Olga Sârbu</i>	
DIVERSIFICAREA TRANZACȚIILOR COMERCIALE CU PRODUSE AGROALIMENTARE PE PIAȚA EUROPEANĂ.....	473
<i>Sergiu Oprea</i>	
ANALIZA MECANISMELOR DE SECURITATE UTILIZATE ÎN CADRUL REȚELELOR INFORMATICE CORPORATIVE.....	487
<i>Ю.В. Кузьминова</i>	
КРЕАТИВ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ.....	490
<i>О.Н. Дегтярь</i>	
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАГАЗИНОВ САМООБСЛУЖИВАНИЯ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.....	495
<i>Д. Кадацкая</i>	
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	499

## SECȚIUNEA VIII

### CALITATEA ȘI SORTIMENTUL MĂRFURILOR

<i>Nelu Niță</i>	
A NEW QUALITY CULTURE ORIENTED TOWARDS ACTIVE APPLICATION OF FUNDAMENTAL PRINCIPLES OF QUALITY MANAGEMENT.....	502



*Maricica Stoica, Petru Alexe*

STUDIUL DOCUMENTAR PRIVIND UNII FACTORI CARE INFLUENȚEAZĂ STAREA  
DE IGIENĂ A SUPRAFEȚELOR METALICE DIN INDUSTRIA ALIMENTARĂ.....516

## SECȚIUNEA IX

### PROBLEME ACTUALE ALE ȘTIINȚELOR SOCIO-UMANE ȘI DE DREPT

*V.Botnariuc, A. Sajin*

EFECTELE UNEI COMUNICĂRI DE CALITATE ÎN FORMAREA PROFESIONALĂ  
A STUDENȚILOR ECONOMIȘTI.....525

*E.E. Тарасова, Л.В. Коптелова*

ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СРЕДЕ ИНТЕРНЕТ.....534

*Н.Н. Глаголева, Е.С. Глаголев*

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ  
СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....538

*Т.Г. Зайцева*

АДАПТАЦИЯ МИГРАНТОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
ОБЩЕСТВА.....544

*Laurențiu Novac-Diaconu*

CARACTERISTICILE OBLIGAȚIILOR ÎN DREPTUL PRIVAT ȘI DREPTUL  
CAMBIAL.....548

*Vladimir Sterpu,*

INTERPOLUL – CONSOLIDATOR AL ORGANELOR DE DREPT ÎMPOTRIVA  
CRIMINALITĂȚII INTERNAȚIONALE.....558

ANALELE ȘTIINȚIFICE ALE  
UNIVERSITĂȚII COOPERATIST-COMERCIALE  
DIN MOLDOVA  
Volumul XI

Bun pentru tipar 29.02.2012. Format A4.  
Coli de tipar 48. Comanda 16/12. Tirajul 70 ex.

Editor: Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova, MD 2001,  
mun. Chișinău, bd. Gagarin, 8.  
Tipărită la rizograful tipografiei UCCM, MD 2001, mun. Chișinău, bd. Gagarin,6.