



*Academia de Științe
a Moldovei*



*Ministerul Economiei
al Republicii Moldova*

IEFS

Institutul de Economie, Finanțe și Statistică

ECONOMIE și SOCIOLOGIE
revistă teoretico-științifică, fondată în anul 1953

Nr. 2 / 2012

ISSN: 1857-4130

Chișinău, 2012

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Redactor-șef:

Gheorghe ILIADI, doctor habilitat, profesor cercetător (IEFS)

Redactor-șef adjunct, compartimentul Economie:

Vadim MACARI, doctor, conferențiar cercetător (IEFS)

Redactor-șef adjunct, compartimentul Sociologie:

Andrei TIMUȘ, membru corespondent (AȘM)

Membrii:

Dumitru MOLDOVAN, membru corespondent (ASEM)

Gheorghe MIȘCOI, membru corespondent (AȘM)

Alexandru STRATAN, doctor habilitat, conferențiar universitar (IEFS)

Mircea CIUMARA, doctor, profesor universitar, INCE al AȘ (România)

Elena PĂDUREANU, doctor, CCEE, Academia Română (România)

Vasa LASZLO, doctor, conferențiar universitar (Ungaria)

Michael GRINGS, doctor, profesor (Germania)

Alexandr NECHIPELOV, academician, vicepreședinte AȘ (Rusia)

Felix ZINOVIEV, academician, profesor (Ucraina)

Jamila BOPIEVA, doctor habilitat (Kazahstan)

Vilayat VALIYEV, doctor (Azerbaijan)

Galina ULIAN, doctor habilitat, profesor universitar (USM)

Alexandru GRIBINCEA, doctor habilitat, profesor universitar (ULIM)

Dmitrii PARMACLI, doctor habilitat, profesor universitar (USCH)

Ion SÂRBU, doctor habilitat, profesor universitar (ASEM)

Victoria TROFIMOV, doctor, conferențiar universitar (UCCM)

Tudor BAJURA, doctor habilitat, profesor cercetător (IEFS)

Valeriu DOGA, doctor habilitat, profesor universitar (IEFS)

Tatiana MANOLE, doctor habilitat, profesor universitar (IEFS)

Victor MOCANU, doctor, conferențiar universitar (AȘM)

Anatol ROJCO, doctor, conferențiar cercetător (IEFS)

Angela TIMUȘ, doctor, conferențiar cercetător (IEFS)

Galina SAVELIEVA, doctor, conferențiar cercetător (IEFS)

Radu CUHAL, doctor, conferențiar universitar (BNM)

Conform deciziei Comisiei Superioare de Atestare a CNAA, revista „Economie și Sociologie” este inclusă în „Lista revistelor recomandate pentru a fi recunoscute în calitate de publicații științifice de profil” și acreditată cu Categoria „B”.

© Institutul de Economie, Finanțe și Statistică al AȘM și ME

© Secția de Sociologie a Institutului Integrare Europeană și Științe Politice al AȘM

Preluarea textelor editate în revista „Economie și Sociologie” este posibilă doar cu acordul autorului. Responsabilitatea asupra fiecărui text publicat aparține autorilor. Opinia redacției nu coincide totdeauna cu opinia autorilor.

Redactor-șef CE: Iulita BÎRCĂ

Redactor tehnic: Tatiana PARVAN, Andrian SCLIFOS

Redactori (limba engleză): Eugenia LUCĂȘENCO, Ludmila MUNTEANU-BURLAC

Designer copertă: Alexandru SANDULESCU

Adresa redacției: Complexul Editorial, IEFS, MD-2064,
or. Chișinău, str. Ion Creangă, 45. **tel.:** 50-11-30, **fax:** 74-37-94
web: www.iefs.md/complexul-editorial/; **e-mail:** bircaulita@mail.ru



*Academy of Sciences
of Moldova*



*Ministry of Economy
of the Republic of Moldova*

IEFS

Institute of Economy, Finance and Statistics

ECONOMY and SOCIOLOGY
theoretical and scientific journal, founded in 1953

No. 2 / 2012

ISSN: 1857-4130

Chisinau, 2012

Nr. 2 / 2012

EDITORIAL BOARD:

Editor-in-chief:

Gheorghe ILIADI, PhD, Professor (IEFS)

Editor-in-chief of Economics department:

Vadim MACARI, PhD, Associate Professor (IEFS)

Editor-in-chief of Sociology department:

Andrei TIMUȘ, Associate Member (ASM)

Members:

Dumitru MOLDOVAN, Associate Member (ASEM)

Gheorghe MIȘCOI, Associate Member (ASM)

Alexandru STRATAN, PhD, Associate Professor (IEFS)

Mircea CIUMARA, PhD, Professor, INCE of AS (Romania)

Elena PADUREANU, PhD, CCEE, Romanian Academy (Romania)

Vasa LASZLO, PhD (Hungary)

Michael GRINGS, PhD, Professor (Germany)

Alexandr NECHIPELOV, Academician, Vice President of AS (Russia)

Felix ZINOVIEV, Academician, Professor (Ukraine)

Jamila BOPIEVA, PhD (Kazakhstan)

Vilayat VALIYEV, PhD (Azerbaijan)

Galina ULIAN, PhD, Professor (USM)

Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor (ULIM)

Dmitrii PARMACLI, PhD, Professor (USCH)

Ion SÂRBU, PhD, Professor (ASEM)

Victoria TROFIMOV, PhD, Associate Professor (UCCM)

Tudor BAJURA, PhD, Professor (IEFS)

Valeriu DOGA, PhD, Professor (IEFS)

Tatiana MANOLE, PhD, Professor (IEFS)

Victor MOCANU, PhD, Associate Professor (ASM)

Anatol ROJCO, PhD, Associate Professor (IEFS)

Angela TIMUȘ, PhD, Associate Professor (IEFS)

Galina SAVELIEVA, PhD, Associate Professor (IEFS)

Radu CUHAL, PhD, Associate Professor (BNM)

According to the decision of the Supreme Attestation Commission of NCAA, the journal „Economy and Sociology” is included in „The list of recommended journals to be recognized as scientific profile publications”, and is accredited with „B” category.

© Institute of Economy, Finance and Statistics of ASM and ME

© Sociology Department of Institute of European Integration and Political Science of ASM

The taking over of the texts that are published in the journal „Economy and Sociology” is possible only with the author’s agreement. Responsibility for each published text belongs to the authors. Authors views are not always accorded the editorial board’s opinion.

Editor-in-chief EC: Iulita BIRCA

Technical editor: Tatiana PARVAN, Andrian SCLIFOS

Editor (English): Eugenia LUCASENCO, Ludmila MUNTEANU-BURLAC

Designer: Alexandru SANDULESCU

Address: Editorial Complex, IEFS, MD-2064,
Chisinau, 45, Ion Creanga str., **tel.:** 50-11-30, **fax:** 74-37-94
web: www.iefs.md/complexul-editorial/; **e-mail:** bircaiulita@mail.ru

CUPRINS

ECONOMIE

Szakács Zs., Guth L., Vasa L. CARACTERISTICILE DE CONSUM ALE PRODUSELOR DIN CARNE DE MARCĂ ÎN UNGARIA – ABORDAREA DIN PUNCTUL DE VEDERE AL LANȚULUI VALORIC	9
Alexandru STRATAN, Marcel CHISTRUGA, Zinovia TOACĂ, Zaharia OLĂRESCU DERULAREA PROCESULUI DE PROGNOZARE A INDICATORILOR MACROECONOMICI AI REPUBLICII MOLDOVA ÎN CADRUL IEFS.....	17
Emilia Mioara CÂMPEANU, Viorica CHIRILĂ, Adriana MANOLICĂ STUDIU COMPARATIV PRIVIND PERCEPEREA CALITĂȚII ÎNVĂȚĂMÂNTULUI SUPERIOR ECONOMIC – CAZUL ȚĂRILOR MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE.....	30
Emma DIBOVA, Radu CUHAL, Mihai UNGUREANU ANALIZA COMPARATIVĂ A PIEȚELOR VALORILOR MOBILIARE ÎN REPUBLICA CEHĂ ȘI BULGARIA ÎNAINTE DE IMPLEMENTAREA REGIMULUI DE ȚINTIRE A CURSULUI DE SCHIMB.....	40
Tatiana MANOLE CERCETĂRI ÎN DOMENIUL MANAGEMENTULUI FINANȚELOR PUBLICE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ.....	45
Alexandru NEGRUȚĂ, Ludmila TĂBĂCARU, Alexandru GRIBINCEA EVOLUȚIA COMERȚULUI EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN PERIOADA POSTCRIZĂ.....	53
Ion BÎZGU, Ana TIMUȘ EFICIENȚA PROIECTELOR INVESTIȚIONALE PRIVIND ALIMENTAREA CU APĂ ÎN LOCALITĂȚILE URBANE DIN REPUBLICA MOLDOVA.....	61
Elena ACULAI, Valentina VEVERITA LEGISLAȚIA PRIVIND SUSȚINEREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA: RETROSPECTIVĂ ȘI PREZENT.....	74
Ludmila COBZARI, Dumitru SLONOVSCHI ELEMENTELE MODELULUI INVESTIȚIONAL GENERALIZAT AL UNEI ȚĂRI.....	84
Marcel CHISTRUGA, Maria HAMURARU ACCESUL LA FINANȚE – CONSTRÂNGERE LA CREȘTEREA ECONOMICĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....	90
Petru CATAN, Viorica ȘEPTELICI ROLUL MANAGEMENTULUI STRATEGIC ÎN ACTIVITATEA INSTITUȚIILOR BANCARE DIN REPUBLICA MOLDOVA.....	99
Vladimir CUCIREVII PROPUNERI PENTRU LĂRGIREA BAZEI FISCALE ȘI PERFEȚIONAREA POLITICILOR CHELTUIELILOR PUBLICE ÎN SCOPUL DIMINUĂRII DEFICITULUI BUGETAR.....	106
Lilia OGLINDĂ EVALUAREA ETAPELOR ȘI A CRITERIILOR DE SELECTARE A PROIECTULUI INVESTIȚIONAL OPTIM PENTRU AFACERILE MICI.....	117
Corina MATEI GHERMAN MARKETINGUL ȘI FIRMA ÎN SOCIETATEA VIITOARE.....	123
Radu CUHAL, Simion MIJA, Dorin SLOBOZIAN, Alexandru CRASOVSCI ESTIMAREA EFECTELOR DE RUNDA A DOUA ASUPRA INFLAȚIEI DE BAZĂ.....	130

Sergiu GUȘILO, Alexandru GRIBINCEA ANALIZA PIEȚEI APARATELOR ELECTRONICE.....	143
Sergiu DUȚA ABORDAREA SISTEMICĂ A ADMINISTRĂRII ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII.....	153
Silvestru MAXIMILIAN, Elena NIREAN RISCURI: TRATĂRI METODOLOGICE.....	159
Eugeniu POPA COMERȚUL EXTERN AL UNIUNII EUROPENE CU PRODUSE CULTURALE.....	167
Victoria GANEA, Cristina COPĂCEANU REFLECȚII ASUPRA POSIBILITĂȚILOR DE OPTIMIZARE A SURSELOR DE FINANȚARE A AGENTULUI ECONOMIC.....	173
Lilia ROTARU, Tatiana VIȘANU ALINIAREA REPUBLICII MOLDOVA LA CELE MAI BUNE PRACTICI INTERNAȚIONALE ÎN DOMENIUL PLANIFICĂRII BUGETULUI.....	179
Angela DELIU, Lilian BRODESCO MIXUL DE MARKETING ÎN SECTORUL BANCAR.....	187
Silvestru MAXIMILIAN, Maria FISTIC CORELAREA INTERESELOR PRODUCĂTORULUI DE STRUGURI CU ALE VINIFICATORULUI: ASPECTUL METODOLOGIC.....	194
SOCIOLOGIE	
Ion MOCANU ANUL 2011: PROCESE SOCIO-POLITICE ÎN VIZIUNEA POPULAȚIEI.....	200
Valentina VINOGRADOVA EVALUAREA RISCULUI DE SĂRĂCIE A GOSPODĂRIILOR CASNICE CU COPII.....	216
CERINȚE DE PREZENTARE A ARTICOLELOR ȘTIINȚIFICE SPRE PUBLICARE ÎN REVISTA „ECONOMIE ȘI SOCIOLOGIE”.....	222

CONTENTS

ECONOMY

Szakács Zs., Guth L., Vasa L. CONSUMPTION CHARACTERISTICS OF BRANDED MEAT PRODUCTS IN HUNGARY – THE VALUE CHAIN APPROACH.....	9
Alexandru STRATAN, Marcel CHISTRUGA, Zinovia TOACA, Zaharia OLARESCU THE PROCESS OF FORECASTING MACROECONOMIC INDICATORS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA WITHIN IEFS.....	17
Emilia Mioara CAMPEANU, Viorica CHIRILA, Adriana MANOLICA COMPARATIVE STUDY ON THE PERCEPTION OF QUALITY OF ECONOMIC HIGHER EDUCATION – THE CASE OF THE EUROPEAN MEMBER STATES.....	30
Emma DIBOVA, Radu CUHAL, Mihai UNGUREANU COMPARATIVE ANALYSIS OF SECURITIES MARKETS IN THE CZECH REPUBLIC AND BULGARIA BEFORE IMPLEMENTING THE EXCHANGE RATE TARGETING REGIME.....	40
Tatiana MANOLE RESEARCH ON FINANCIAL PUBLIC MANAGEMENT OF THE EUROPEAN UNION.....	45
Alexandru NEGRUTA, Ludmila TABACARU, Alexandru GRIBINCEA DEVELOPMENT OF THE FOREIGN TRADE IN POST-CRISIS PERIOD OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	53
Ion BIZGU, Ana TIMUS THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS ON WATER SUPPLY IN URBAN AREAS IN REPUBLIC OF MOLDOVA.....	61
Elena ACULAI, Valentina VEVERITA LEGISLATION ON SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES' SUPPORT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA: RETROSPECTIVE AND PRESENT.....	74
Ludmila COBZARI, Dumitru SLONOVSKI ELEMENTELE MODELULUI INVESTIȚIONAL GENERALIZAT AL UNEI ȚĂRI.....	84
Marcel CHISTRUGA, Maria HAMURARU ACCESS TO FINANCE – CONSTRAINT TO THE ECONOMIC GROWTH IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	90
Petru CATAN, Viorica SEPTELICI THE ROLE OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE ACTIVITY OF BANK INSTITUTIONS IN MOLDOVA.....	99
Vladimir CUCIREVII PROPOSALS FOR THE TAX BASE WIDENING AND IMPROVING THE PUBLIC EXPENDITURE POLICIES IN ORDER TO REDUCE THE BUDGET DEFICIT.....	106
Lilia OGLINDA EVALUATION PHASES AND SELECTION CRITERIA FOR AN OPTIMAL INVESTMENT PROJECT FOR SMALL BUSINESS.....	117
Corina MATEI GHERMAN MARKETING AND COMPANY IN FUTURE SOCIETY.....	123
Radu CUHAL, Simion MIJA, Dorin SLOBOZIAN, Alexandru CRASOVSKI THE ESTIMATION OF SECOND ROUND EFFECTS ON CORE INFLATION.....	130

Sergiu GUSILO, Alexandru GRIBINCEA ANALYSIS OF THE ELECTRONIC APPLIANCES MARKET.....	143
Sergiu DUTA SYSTEMIC APPROACH OF THE SMES MANAGEMENT.....	153
Silvestru MAXIMILIAN, Elena NIREAN THE RISKS: METHODOLOGICAL APPROACHES.....	159
Eugeniu POPA EUROPEAN UNION EXTERNAL TRADE WITH CULTURAL GOODS.....	167
Victoria GANEA, Cristina COPACEANU EVALUATION PHASES AND SELECTION CRITERIA FOR AN OPTIMAL INVESTMENT PROJECT FOR SMALL BUSINESS.....	173
Lilia ROTARU, Tatiana VISANU ALIGNMENT OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA TO THE BEST INTERNATIONAL PRACTICES IN THE AREA OF BUDGET PLANNING.....	179
Angela DELIU, Lilian BRODESCO MARKETING MIX IN THE BANKING SECTOR	187
Silvestru MAXIMILIAN, Maria FISTIC CORRELATION OF INTERESTS BETWEEN GRAPE PRODUCER AND THE WINEMAKER: METHODOLOGICAL ISSUES.....	194
SOCIOLOGY	
Ion MOCANU THE 2011 YEAR: SOCIAL-POLITICAL PROCESSES IN THE POPULATION'S VISION.....	200
Valentina VINOGRADOVA ASSESSMENT OF THE POVERTY RISK OF HOUSEHOLDS WITH CHILDREN.....	216
REQUIREMENTS FOR PRESENTATION OF THE SCIENTIFIC ARTICLES FOR PUBLICATION IN „ECONOMY AND SOCIOLOGY”.....	222

ECONOMIE

**CARACTERISTICILE DE CONSUM
ALE PRODUSELOR DIN CARNE DE MARCĂ
ÎN UNGARIA – ABORDAREA DIN PUNCT
DE VEDERE AL LANTULUI VALORIC**

*Szakács Zs., Guth L., Vasa L.
Szent István University, Hungary
Faculty of Economics and Social Sciences*

Marca și problemele sale strategice, ambele fiind teoretic clasate în arii separate, reprezintă o parte decisivă în comportamentul consumatorului și în comunicarea de marketing, fapt ce dezvăluie o relație interesantă. Utilizând cercetările noastre anterioare, abordăm acele baze care pot fi punctul de pornire pentru "constructiv" și cu ajutorul acestuia, poate fi estimată valoarea adăugată a branding-ului. Începând cu un impact major asupra ofertei, au fost investigate consumurile. Pe parcursul ultimilor 25 de ani de schimbări socio-economice, s-au simțit efecte sporite în producția de carne, procesarea și consumul. Cu standarde adecvate, informații, supraveghere din partea unei surse de încredere, utilizatorul sau consumatorul primesc un produs de o calitate înaltă (în zonele rurale, de obicei se consumă propriul produs sau se procură de la piața de la un vânzător bine-cunoscut). Produsele străine sau de origine necunoscută: aici există cel mai mare risc, deoarece în multe hipermarket-uri, sau centre comerciale mari se întâmplă mai multe abuzuri, re-etichetări, nu este furnizată informația necesară. Valorile s-au schimbat în ultimul deceniu și foarte des au dus la tendințe nutritive contradictorii și discordante, care au afectat categoriile de valori ce joacă un rol decisiv în comportamentul consumatorului. Considerațiile etice și de sănătate, timpul și plăcerea sunt printre cele mai importante valori.

Cuvinte cheie: Carne de marcă, comunicare de marketing, comportamentul consumatorului

Introduction. During the period from 1991 until present days the privatization of food industry has given a very varied result. Beside foreign capital investment, employee buyouts, privatization lease application, mental arithmetic, stock sales, bank property acquisition took place as well. Rather interesting that large corporations are beginning to merger (e.g., Pick Co. acquired the Herz salami factor and the Ringa Meat Company Co., the Hajdúsági Co. became the poultry market strongest company, the Group of Bábolna and the Conavis Co.) These changes have led to an acceleration of innovation in marketing, the traditional domestic brands are refreshed, the internationals are widespread and appeared the commercial brand names. Generally (as we know), the more we have, the less its value worth. A wide variety of brands and brand owners' presence and communication enhance the market noise, which can confuse consumers. Meanwhile a lot of people are seeking for the security and something to grab on to. Moreover the consumer expectations are changing as well: to provide experiential purchase conditions, attraction, show elements has become a requirement for the consumers (Törőcsik, 2003).

**CONSUMPTION CHARACTERISTICS
OF BRANDED MEAT PRODUCTS
IN HUNGARY – THE VALUE CHAIN
APPROACH**

*Szakács Zs., Guth L., Vasa L.
Szent István University, Hungary
Faculty of Economics and Social Sciences*

The brand and its strategic issues both theoretically separable area, it is a decisive part in the behavior of the consumer and in marketing communication, which reveals an interesting relationship. Using our previous researches we are looking for those bases which can be the starting „building” point and with the help of it the marketing added value of branding can be estimated. Starting with a major impact on the supply side, consumption was investigated. Over the past two and a half decades of socio-economic changes made a strong affect in meat production, processing and consumption. With appropriate standards, information, supervision from a reliable source, the user or consumer get high quality, domestic product (in rural areas typically consume their own or they buy the product in the market from a well-known seller.) Foreign or unknown origin products: here is the greatest risk because in many hypermarkets, or large shopping center happens a lot „abuse”, re-labeling, moreover not proper information is provided. Values has changed in the last decade and often led to contradictory, discordant nutritional trends, which have affected the value categories playing a decisive role in consumer behavior. Health, ethical considerations, time and pleasure are among the most important values.

Key words: branded meat, marketing communication, consumer behavior

1.1 Recognizable changes on the consumers' sides:

These processes have resulted a significant realignment in the demand side of the food market. Nowadays, only food can achieve long-term success that carries some nutritional benefits and has clearly distinguishable marketing characteristics (Szente, 2006). From our point of view, all these required a necessary step to be made: a novel approach of the food consumer segmentation. In order to reveal the characteristic differences of food consumer's behavior, beside traditional demographic, social and economic criteria, it is appropriate to use such segmentation criteria as well, with which the individual market groups can be characterized more precisely. In the study of consumer behavior - according to the foreign literature - with the start of the eighties, the value and value-based market segmentation have got a bigger role.

1.2 Main objectives of the research

The social changes, the accelerated pace of life, the reevaluation of quality of life increased the value of leisure.

According to our fundamental hypothesis the adjudication of the values and the time in it can be applied as a segmentation criteria, therefore it offers the chance to characterize new consumer target groups in the market of food consumption and „work meal” market as well. Purposes:

- C1: Value concept, the general consumer behavior – characterization of the dimensions.
- C2: The interpretation of brand conscious behavior.
- C3: Conduction of quantitative research to confirm the segmentation of meat product.
- C4: Model Creation (in connection with the influential factors of communication).

The objective is to create a heuristic model in the view of the results of the primary researches, which elements can be used as a starting point of further researches. We would like to make a model that can substantiate the communication of the branded meat products consumption in a period of purchase. It characterizes the connections system between the factors which influence the content of the message and its chosen form. Establishing the consumer model (in a practical aspect as well) will give useful information to professionals who is thinking about the development and communication of their product supply. In the research we intend to prove that the values, the brand awareness, the adjudication of food consumption utility factors are very distinct in different consumer section. There are links between the target groups which were evolved according to the demographic, and the behavioral segmentation criteria. Between the target groups as aggregations there are always some overlaps, but it is important to define the differences correctly.

MATERIALS AND METHODS

2.1 Basic secondary research

In the research we would like to analyze the influential factors of branded meat products' consumption and the decisive preferences of costumers' decisions. Towards, we did a previous secondary research, and it made possible to determine those questions and "grey stains" which are need to be examine in a deeper way during the qualitative quest. With the help of the secondary examinations the aim were only the study of the "environment", the delineation of the most important influential factors of market and sector, which play a role as an influential factors.

2.2 Quantitative national primary research

In the frame of the qualitative, primary research we indented to reveal some questions more precisely, and in a more detailed form with the issue of branding the products and their factors in which way and how can they influence the decisions of the customers. We chose the survey as a quantitative research method, including e-survey (or electronic consultation), for me it was the most effective way. To make a primary research methodology, first it was necessary to do a careful planning and to analyze deeply the data from the secondary research. The qualitative research methodology's basic elements are the following:

Survey: via online questionnaire survey (method: CAWI) based on the group of aged 18-65. The questionnaire was filled out by 550 people.

After filtering out the defective questionnaires and those who has exclusive professions (see questionnaire: media, market research, marketing) the sample finally has 390 elements. During the survey we used the conducted sampling by weighting criteria, to not to get very high weight numbers. (The reason of that: firstly, the demographics parameters of the internet users still do not fit the whole Hungarian population, secondly, each user groups are more active in filling the questionnaire.) The data recording and processing happened during the spring of 2011.

Weighting and representativeness: The sample (390 people) became edge weighted according to sex/age/educational level and region between the 18-65 years old people living in Hungary. See more: weighting information. It provides the representativeness.

Summary: The results are available partly in a tabular form. In the total column are the simple distributions. There are some cross boards with the main demographical characteristics.

Representation of the results: Diagrams were made about the basic results and some cross-correlation.

Evaluation criteria: Before all test, weights must be used because of correct adjustment. Another aspect is that a) ranking of each brands is not relevant because the examination of the brands is not holistic, furthermore, the opinions themselves are too subjective. Only a small pieces of the brands were tested. After the results were overviewed it became determined that what further specific contexts need to be explored regarding the study subject.

The proposed test directions were

- Some meat (pork, chicken, etc.) nutritional value (in terms of nutritional needs) price and consumption habits. Do people make rational decisions?
- Role of the brands and the importance of the assigned values.
- The difficulties of the branded products.

RESULTS AND DISCUSSION

Starting with the examination of supply side which strongly influences the consumption. Over the past two and a half decades of socio-economic changes on the field of meat production, processing and consumption have made a great impact, as a result stock-raising, meat production, processing, trade, namely the management positions of meat „verticum” have changed significantly.

- firstly, the major part of domestic food consumption (demand) is satisfied by the domestic food production;
- secondly, the domestic agricultural products' major market is the domestic food industry;
- thirdly, one of the main pillars of the food industry is the national economy's export, the balance of its foreign trade is positive.

Nowadays it is a positive phenomenon that those products' share grow in the export which have aimed at more confident buyers and require higher processing degree. In the example of meat can also be noted that there is a strong competition between some meat industry firms at home and abroad as well.

Internal conditions:

- the state's role diminished, privatization;
- reduction of the subsidies of production and export, liberalization;
- the abolition of the central subsidy of consumer prices, making free the agricultural and food industry's farm and consumer prices;
- the decline in food consumption, stricture of the domestic solvent demand;
- differentiation.

External conditions:

- the Comecon (KGST), the East-European cooperation system's collapse;
- transport to the industrialized countries;
- agreement about the abolishment of trade policy restrictions.

The food industry had to put a bigger emphasis to product innovation, quality, marketing activities, corporate identity design etc. than before. Just a few can manage to form their own shop network (e.g., Pick). While at the beginning of the millennium, the purchase of households (value basis) only 9 percent were home brands, while this proportion increased to 26 percent by 2008, although the growth rate have declined because of the credit crisis. Today is about 28%. Above a certain magnitude the growth stop, because it is unprofitable for the trader to increase his own brand's proportion in the selection, as the trader can lose those-tend to have more purchasing power-customers, for whom the range of branded products is important aspect.

3.1 National primary quantitative research and the creation of a theoretical model

The maintenance of domestic meat value chain competitiveness and its enhancement in food economy, and maintaining its role in the national economy and because of these the issue has a strategic importance, since in our home environment there are all the capability for the proper quality agricultural products, or rather raw material for the meat production and processing. In today's worldwide problem is the financial crisis, which can appear in this field as well: lack of interest by producers, farmers; the strengthening of unemployment, layoffs, loss of income, and as a consequence: mass-scale shift to cheaper products. Appropriate instructions, information, if there is supervision from a reliable source, the user and consumer get good quality, domestic product (in rural areas typically do this, or they consume their own, or they buy it in the market from a well-known seller).

3.1.1 Foreign or unknown origin products:

Here is the greatest risk, in many hypermarkets, or large shopping center happening a lot abuse, because of re-labeling, moreover not proper information. In the questionnaire we also asked about these experiences, sometimes with a very surprising result. Values have changed in the last decade led often contradictory, discordant nutritional trends, which have affected the value categories playing a decisive role in consumer behavior.

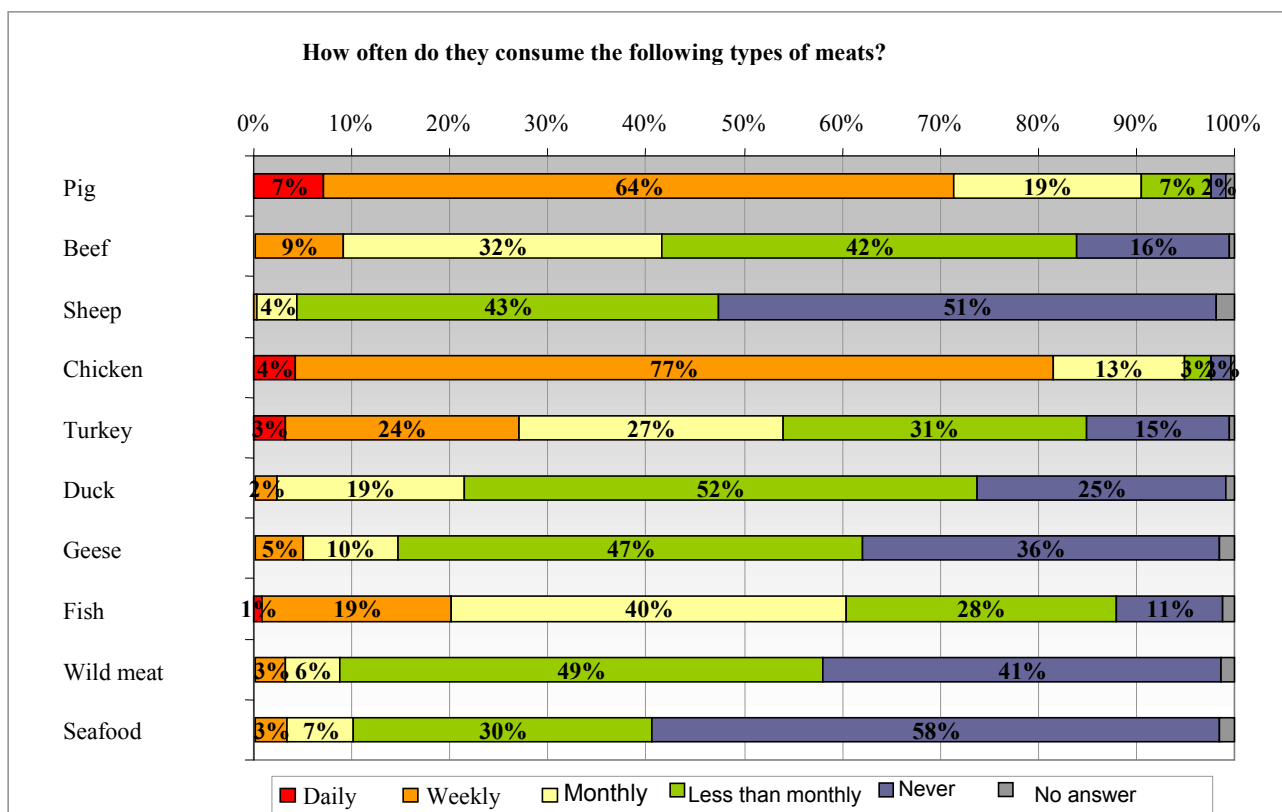


Fig. 1. Meat consumption habits – in the aspect of regularity

Szente-Széles-Szakaly (2006) made a research on the food consumer behavior trends and considered health an outstanding trend as the main social value, which is expected to play the most important role in the coming years. The key values are the following: health (security, controlled), ethical considerations (livestock, slaughter), time(speed, comfort) and pleasure. The results are presented in the following table (see Figure 1).

It can be determined from the test results that the customers in a great proportion buy pork, presumably because of its low price and certain cultural anthropological tradition, and the other extreme: the special meat originated from the sea and it is consumed the least, which reasons can be its relative obscurity or rather in a respective way its price. It can be observed, however, that the balance seems to tip towards the goods of the white meat, and within for the chicken, what the per capita consumption and the consumption frequency values support. Although some people don't consider pork as "red meat", its consumption amount and frequency still exposes the crucial second half of the consumption. The amount and frequency of consumption of beef is accordingly to the international trends.

The interesting thing is that the consumption of the lower amount wild meat get a relatively higher value in the aspect of regularity, than lamb. Their consumption unambiguously indicate the rare category. In the regularity of the consumption of poultry meat – except chicken meat – turkey meat is represented the most; consumed weekly. In the following table we examined that each types of meat what kind of gradation get in the purchase palette of the customers, based on how often the customers mentioned in their answers. Results are displayed in the figure below (see Figure 2). From the analysis of the results clearly shows that we can make the chicken meat the most beloved types of meat, because in connection with the mentions, it was the most common in the first and in the second place as well. The chicken among the concept of people, mostly it is known about its simplicity, its relatively low price, and its least negative health affects (in some sense its positive affects). Not surprisingly, nowadays chicken is the most popular types of meat among costumers.

Of course, in the overall ranking and in the mentions, in the second place is for the pork, however somewhat it is surprising, that the in the third place is not for the beef, but for the fish.

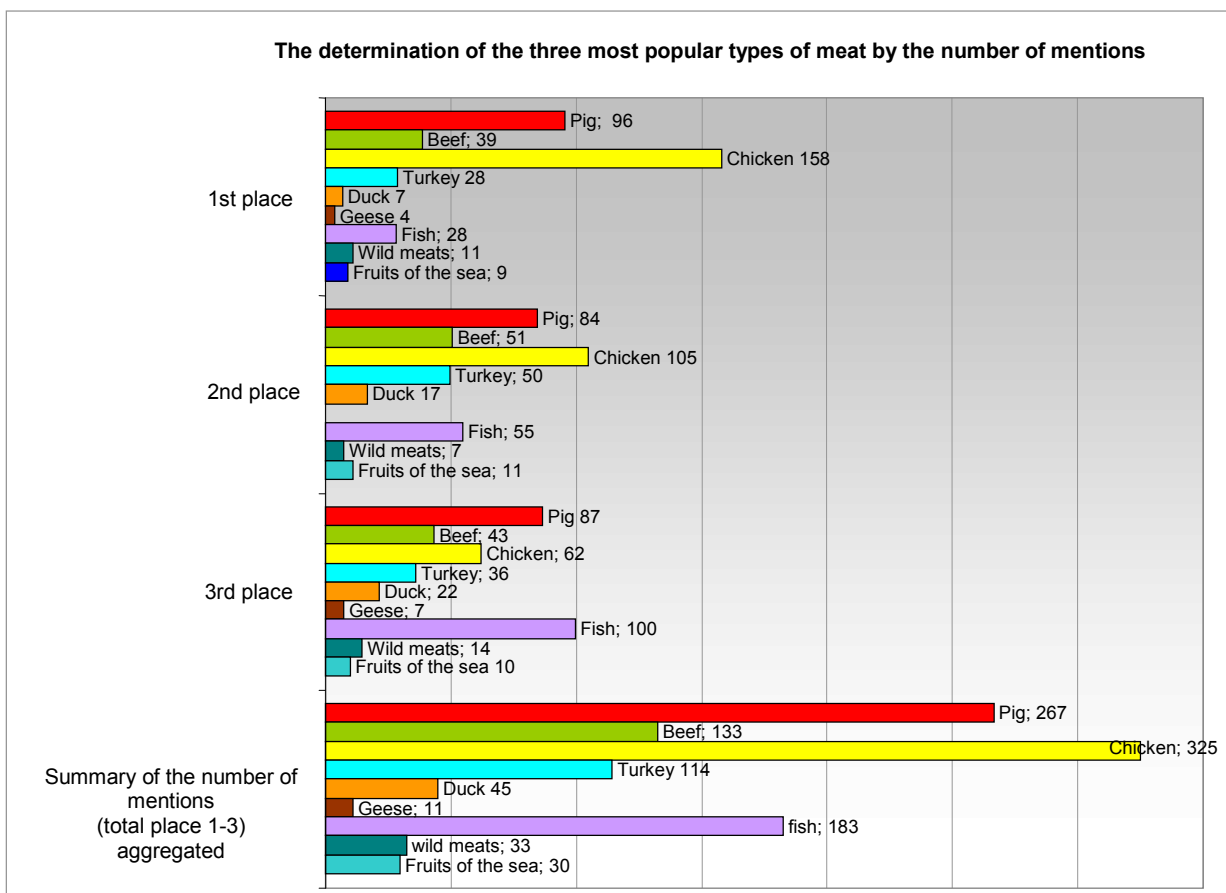


Fig. 2. Meat consumption habits – in the aspect of precedence

The data that can be seen in the Figure 3 indicating that high-income respondents, except that a portion of their saving can be handled as their saving, the branded products are also preferred by them.

Only 22% of the customers registered in a good income category said that it is difficult for them to achieve branded products, which can be claimed remarkably too high in another aspect.

No wonder that those respondents who registered in the lower income category is almost 80%, which is probably too high comparing to the international standards. Furthermore, it is numerous, that more than third of respondents in the middle category said the same.

The highest consensus among respondents of income categories evolved in the aspect of branded products are safe. In the categories of upper and middle income respondents' 80% answered in this way, while the consumers majority of the lowest income category agree as well (64%).

Agreements with the statements with the subdivision of the income categories

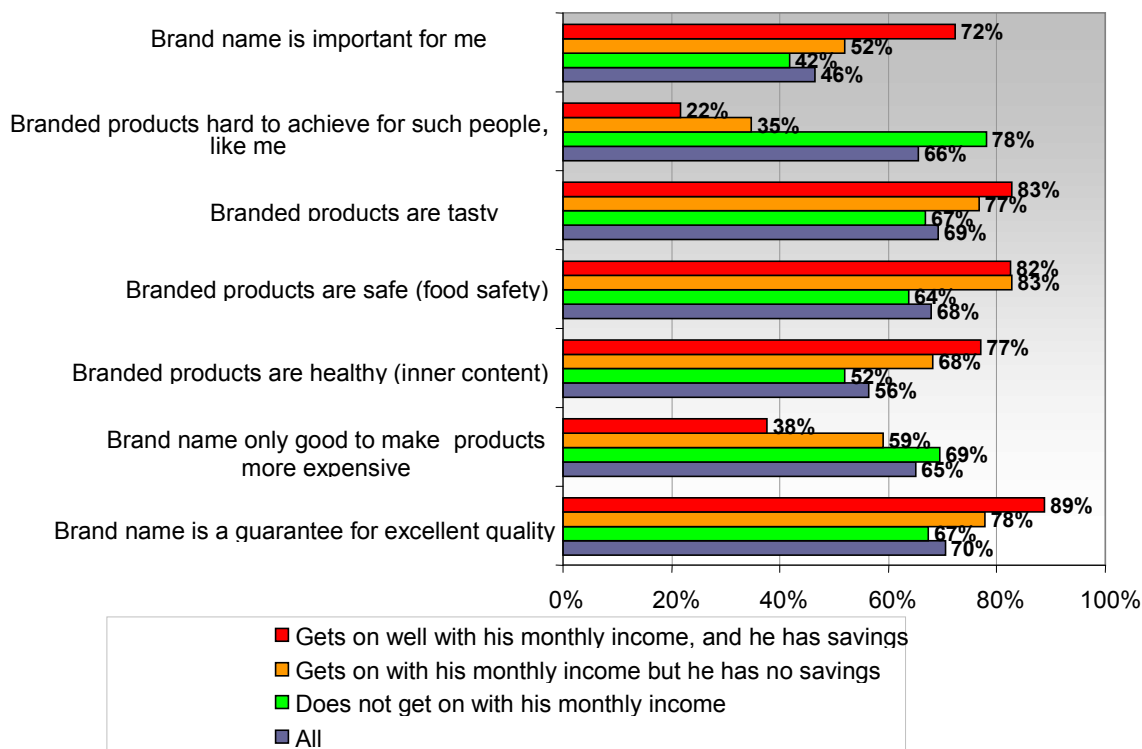


Fig. 3. Summarized statement in order to income status I

Similarly high acceptance characterized the following questions as well, although these extent decreases with the decline of the income as well, this extent is about 70%. Some conclusions: a) The branded products are tasty, b) The branded products are healthy (good inner content), c) The name of the brand is a guarantee for good quality.

The last statement got the maximum value for acceptance among people in the higher income category, which almost reached 90%. The skeptical beliefs to the brands can be discoverable if the contraindicated question relative high agreed response's value is observed, that "the brand is only good to make the product more expensive". The respondents in the high income category also agreed in a quiet high proportion: 38%, while in the bad income category 69%.

3.2 The high degree of price sensitivity is supported by the following two questions:

We purchase high quality branded products, and therefore we are willing to pay higher price too. On this question, our statement is based on the big difference. In the category with higher income, the positive answers were 82% of respondents, while 55% of middle class and low-income category, only 35%. We continuously monitor current promotions and choose based on those. In the high-income category, the value is 51% and 81% in the low income category

The final evaluation of the research collected data about specific brands, during their analysis the most common differences were also emerged from income status

Beside the best-known brands of the domestic market, less known brands were also studied. It is a parallel analysis of brand relevance and income level of the respondents. The results show no clear differences between the different brands, however, shows that in the category of the consumption of higher price level brands, the higher-income respondents were also represented higher. We found outliers in the higher income categories in the following brands: *Csabai, Kaiser, Herz, Zimbo, Ringa, Békési, Regnum*.

It is remarkable also that the vast majority of lower-income respondents, choose the own brands of the supermarket chains.

4. NEW SCIENTIFIC findings

4.1 New scientific results

Brands meet different levels of needs through their functions. The functions can be built on each other, some functions are fundamental, while others have a higher level of needs. These different functions can represent different importance depending on the particular brand. (Hofmeister-Tóth & Töröcsik 1996).

During the research we have examined the domestic food and consumer behavior focusing on the consumption of meat and red meat consumption and psychographic factors affecting the core market and the main trends of its evolution. In our study consumer behavior is fundamental, the key was the factors tied to the value trends, with focus on determining role of the brand.

Results of the research:

1. Quantitative, primary research was carried out to explore, support the opportunities of the characteristics of meat consumption and segmentation, which proved that the differences among the meat consumer segments are caused by factors such as the ones mapped during the general food consumer segmentation.

2. We outlined a communication model based on the research that integrates the meat consumption characteristics, its base is the construction and widening of brand-conscious behavior and takes into account the different consumer characteristics.

3. In the research we proved that values, brand awareness and utility assessment of food consumption factors in various consumer segments are significantly different.

During the research it was outlined that there are several links among the target groups segmented by demographical and behavioral criteria, yet we believe that the examined groups can be easily and quickly separated for practitioners – as a result of that it can be used and easily interpreted.

The segments outlined by the research can be effectively characterized and certain meat consumer segments and target groups can be estimated by certain producers. As a result of the research results marketing and communication have become possible to plan how to reach the described consumer segments.

There is an unexpected result of our research such as it can be seen more clearly the role of nutritional benefits and the distinction of branding based on the behavior of the domestic meat consumers (meat consumer segments), particularly with regard to the different-income segments.

4.2 Conclusions and recommendations

The following statements were made during the examination of brand awareness of the consumption of meat consumers. According to the fundamental hypothesis, the social change, the accelerated pace of life, revaluation of the quality of life increased the value of leisure. As a result, the values and judgment of the time became a new segmentation criterion, it offers an opportunity to characterize new consumer target groups both on the food retail market.

- The domestic meat consumption segments of the literature are not well defined, there is a lot of uncertainty. The marketing activities in practice, often more like fashion than justified. Some activities used were sometimes exaggerated, sometimes dropped.

- The Hungarian meat consumer behavior reflects the general food consumer behavior.

- The brand awareness has increasing role in customer decisions, which is proved in the research.

- Most customers of meat products in the domestic market, (significantly) is committed to a brand, but it is

rather a habit than conscious brand loyalty (Easy to influence).

- The price sensitivity is still high, that is a key factor in the consumption of meat, regardless of income category. Of course, the price sensitivity is the largest in the lowest income category.

- The long-term financially rational consumption behavior among women is more determining.

- The high brand values by themselves do not have significant effect, if it does not include real or deemed (recognized by customers) to be realistic nutritional benefits. This is partly due to the undeveloped of brand awareness, on the other hand, the strong price sensitivity

- The brand is considered by consumers to be more a positive measure of value than steepening factors.

- Based on the results the appropriate use of brands, the creation of perceived and real value for companies can mean an exceptional opportunity.

- The income level significantly influences the attitude to brands, loyalty, education and social status contributes to that the brand message can be easily transferred by the (brand offering) companies.

- Consumers strongly differentiate branded products, moderately willing to pay more for it if it has real benefits for them, but there also a presence of skeptical beliefs.

- It cannot be decisively said that consumers accept the health impact of the brand value.

- Health awareness is present among the Hungarian consumers (especially the revealed intentions), but due to uncertainty in the knowledge there are no strong loyalties. Many consumers enforces more traditional aspects regarding health awareness (For example: "You cannot eat healthy with little money", "advertised healthy food is not really healthy" ... etc.).

- The older generation much more accepts the values of the brand.

- Women are more likely to think in long term, strive to save more in order to maintain their families, less predisposed to experiment more, they go shopping more regularly and they are more rational, less impulse buyers but more receptive to the supermarkets own branded products.

- In small towns and village communities people reject branding.

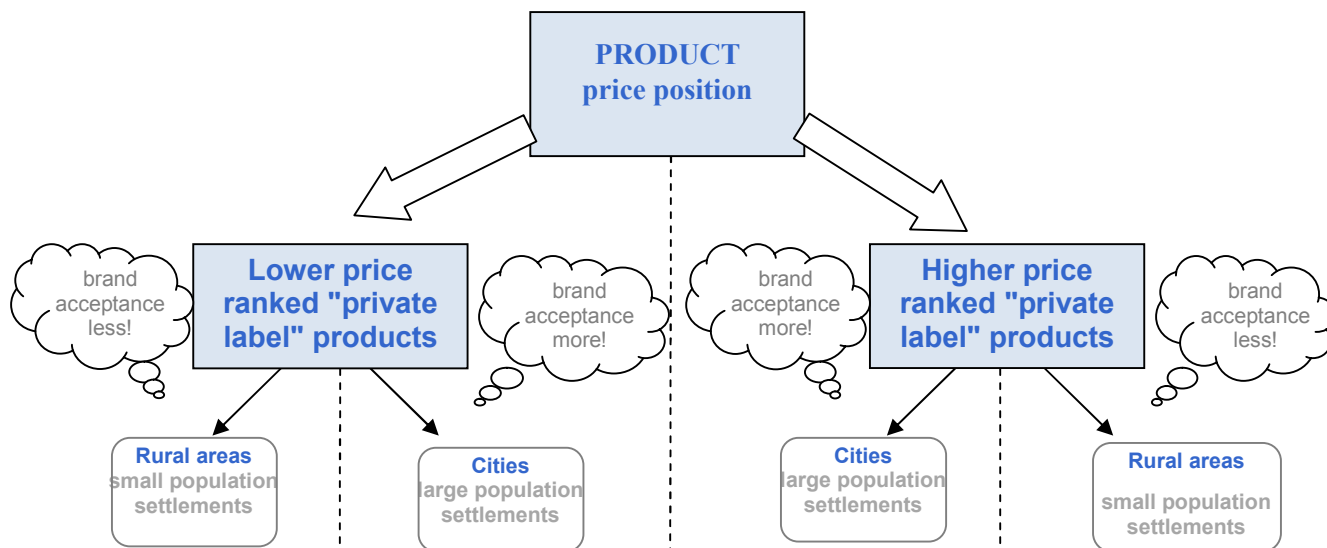
- The higher the educational level, the less common for a lower price-quality "private label" products to be consumed.

- The commitment to Hungarian products is extremely strong, although consumers may not have accurate knowledge of the origin of the product.

- The taste-experience is significantly over-represented among the domestic consumers.

- Almost half of consumers deny that they would try the advertised brands.

- The perceived behavior of consumers and the brand's high-priced products in the value of their reactions to disappointment.



- **Highlight product the benefits**
- - Price advantage
- - Rational benefits (eg, more, bigger, promotional, packaging, simplicity, etc) to the lower income categories of consumers and for women
- - To emphasize the nutritional benefits for higher income
- -New popularity of the benefits for younger

- **The brand's role distinctive only**
- **The emphasis on consumption of local, historical or traditional**
- **The stress on Hungarian products or components**

- **Highlight product the benefits**
- - Price advantage
- - Rational benefits (eg, more, bigger, promotional, packaging, simplicity, etc) to the lower income categories of consumers and for women
- - To emphasize the nutritional benefits for higher income
- -New popularity of the benefits for younger

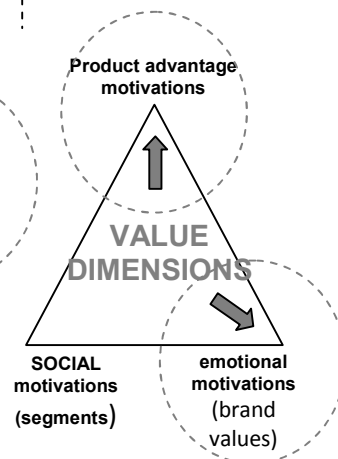
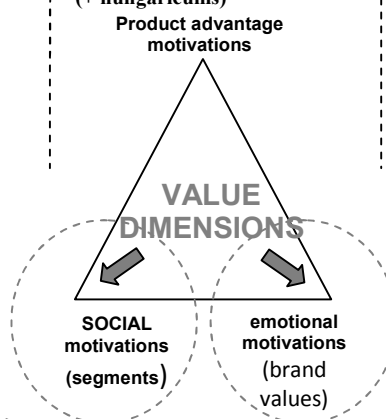
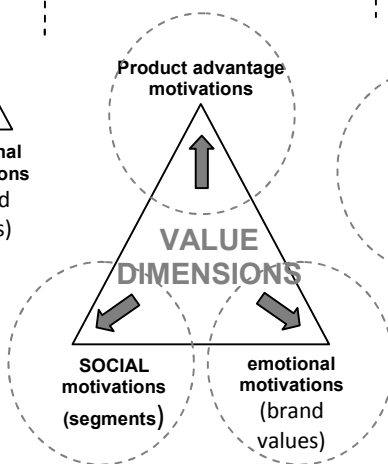
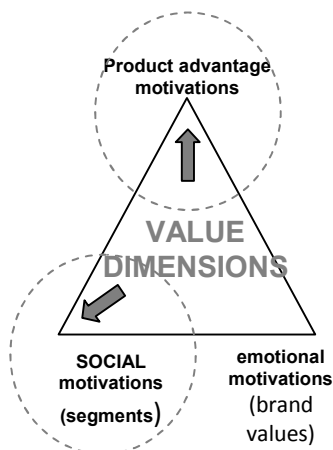
- **The brand's role distinctive only**
- **The emphasis on consumption of local, historical or traditional**
- **The stress on Hungarian products or components**

- **Emphasize the benefits of BRAND**
- - Emotional values
- - Emphasis on prestige
- - Conscious of the nutritional benefits should be emphasized for higher income (eg, healthiness, safety, home values, content, intensity, excellence, quality) for women, men, older
- - Special products for quality, for men (eg, culinary curiosities, such as wine)
- - Special benefits for the younger

- **The role of brand recognition, brand awareness to be used**
- **Traditional product values, qualities emphasizing**
- **emphasis on product Hungary (+ hungaricums)**

- **Product and brand advantage is emphasis on benefits**
- - Rational benefits (eg, quality, certificate of origin, etc.).
- - To emphasize the nutritional benefits for higher income and brand awareness building should be
- - New popularity of the benefits for younger people (eg, quality, tradition, a new form)

- **The brand's role not only an isolation, more than that!**
- **(+ A conscious brand building)**
- **The consumption patterns, trends, emphasizing, in addition to local traditions**
- **The stress on the Hungarian products or components**



- Meat consumption shifts not only in quantity but also the frequency of white meat towards chicken.

After summarizing the test results we can say that it is expedient to develop a brand communication strategy which differentiates the message by gender, age and region.

Figure 4 we will try to create an information base schema (model), which based on the research results, integrates the Hungarian consumer behavioral characteristics related to meat consumption, brand building and the widening possibilities of conscious behavior, and the presented characteristics of the different consumer segments.

The basic model includes segregation, which can be extended on request, be detailed. The essence of the model that besides the combination of different segments, the main values of products are also different thus it is also important to have an appropriate communication that suits.

The possibilities of utilization of the results

The developed societies of the world and values are characterized by the diversity of conflicting value systems and coexistence. The discordant values often appear in the form of contradictory trends similar to the consumer and the food consumer behavior (2006 Szakaly, Lehota 2004, Szente et al., 2006). With this research work we managed to get results from the research that can be used in practice in the area of the selection of marketing tools, choice of communication channels and the definition of communication contents.

The model's structure is followed by a concept such as price – segments – brand – forms a coherent factor system. The relationship is represented by a triangle with the motivational factors situated in the peaks and these factors are associated with the system. For example, the motives related to product benefits, we find the peak of the price factor, or other value dimensions originating from product benefits. Those value dimensions related to brand value and the brand awareness are placed on the peak of emotional motivation. On the peak of social motivations can be found the characteristics of the identified customer segments and the resulting psychic value dimensions.

We can display the shift of communication focus with the triangle representing the value dimensions. The base of the differentiated communication model is given by the segmentation features represented with a two-headed column in the model. The priority was to keep the model simple enough to be stay useful.

The segments outlined in the research can be used independently and in combination as well to help manufacturers and distributors of branded products to continue to specifying and differentiating mainly their marketing activities and messages to each target direction

The created model of communication, of course, is not complete, just a basic skeleton of specific models used in practice, but can easily be used as a pattern.

Referințe bibliografice/References

1. TÖRŐCSIK, M. Fogyasztói magatartás trendek. Új fogyasztói csoportok. Budapest: Kjk-Kerszöv, 2003. 352 p. ISBN 9632247213.
2. SZENTE, V. Tendenciák az ökoélelmiszerek fogyasztásában és értékesítésében. In: Élelmiszer táplálkozás és marketing. 2006, no. 1, pp. 31-36.
3. SZENTE-SZÉLES-SZAKÁLY. Az élelmiszer-fogyasztói magatartástrendek vizsgálata, kiemelt figyelemmel a stratégiai élelmiszerekre. In: Táplálkozás, élelmiszer és marketing. 2006, no. 3 (2), pp. 3-11.
4. HOFFMEISTER-TÓTH, Á., TÖRŐCSIK, M. Fogyasztói magatartás. Budapest: Nemzeti tankönyvkiadó, 1996.
5. SZAKÁLY, Z. A Táplálkozásmarketing új irányai. In: Táplálkozás, élelmiszer és marketing. 2006, no. 3 (1), pp. 3-12.
6. LEHOTA, J. Az élelmiszer-fogyasztói magatartás hazai és nemzetközi trendjei. In: Élelmiszer, táplálkozás és marketing. 2004, no. 1 (1-2), pp. 7-13.

Recomandat spre publicare: 07.02.2012

**DERULAREA PROCESULUI DE PROGNOZARE
A INDICATORILOR MACROECONOMICI
AI REPUBLICII MOLDOVA ÎN CADRUL IEFS**

*Alexandru STRATAN, dr. hab., IEFS
Marcel CHISTRUGA, dr., cerc. șt. sup., IEFS
Zinovia TOACĂ, dr., lector univ. sup., ASEM
Zaharia OLĂRESCU, cercet. Șt., IEFS*

În articolul dat s-a încercat de a descrie, cât se poate de succint, procesul de prognozare a principalilor indicatori macroeconomici ai Republicii Moldova pe termen mediu de către colaboratorii IEFS – cercetători științifici cu experiență în domeniu. El include aprecierea situației socio-economice curente în linii generale, prognoze referitor la evoluția economiei mondiale în anii apropiați, presupuneri pentru anul 2012 în viziunea experților IEFS și calculări de prognoză pentru anii 2013-2015. În acest studiu calculările de prognoză s-au efectuat utilizând pachetul econometric EWIEVS, verificat și adaptat la realitățile economiei naționale.

Cuvinte cheie: proces de prognozare, indicatori macroeconomici.

Introducere. Dezvoltarea economică durabilă și bunăstarea populației este scopul primordial al autorității centrale a țării și realizarea acestor scopuri depinde în mare măsură de viziunile strategice, de prognozarea și modelarea situațiilor viitoare. Orice decizie este însoțită de unele consecințe, care uneori nu pot fi prevăzute, dacă nu sunt luate în calcul efectele și interacțiunea dintre diferiți indicatori macroeconomici.

În cadrul cercetărilor științifice ale IEFS un rol aparte aparține cercetărilor în domeniul prognozării și monitorizării indicatorilor macroeconomici ai Republicii Moldova.

Scopul principal al cercetării constă în analiza tendințelor de dezvoltare, aprecierea situației social-economice actuale, perfectarea și adaptarea modelelor macroeconomice existente la specificul economiei naționale și utilizarea acestora în procesul de prognozare a evoluției economiei în concordanță cu direcțiile prioritare de dezvoltare a țării pe termen scurt și mediu.

În procesul de prognozare, drept suport și ghid metodologic, se utilizează astfel de documente ca Programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova „Integrarea Europeană: „libertate, Democrație, Bunăstare” 2011-2014. „Strategia Națională de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020”, „Memorandumul despre politica economică și financiară pentru anii 2010-2012” din 14 ianuarie 2010, încheiat între Guvernul Republicii Moldova și Fondul Monetar Internațional și alte documente importante. Cercetările se bazează și pe o informație multiplă: date statistice, programe și strategii de dezvoltare a diferitor ramuri și domenii, informații internet, cercetări selective și speciale, precum și alte surse.

Rezultatele și scopul analizei rezidă în determinarea structurii economiei naționale, nivelului și proporțiilor în producerea și consumul producției, identificarea modului de funcționare a economiei, legăturilor și interdependențelor unor componente și elemente ale ei, dinamicii diferitor

**THE PROCESS OF FORECASTING
MACROECONOMIC INDICATORS IN THE
REPUBLIC OF MOLDOVA WITHIN IEFS**

*Alexandru STRATAN, PhD, IEFS
Marcel CHISTRUGA, PhD, senior researcher, IEFS
Zinovia TOACA, PhD, senior univ. professor, ASEM
Zaharia OLĂRESCU, scientific researcher, IEFS*

This article attempts to describe as briefly as possible, the process of medium term forecasting of main macroeconomic indicators of the Republic of Moldova by IEFS staff – experienced scientific researchers. It includes the assessment of the current general socio-economic situation, forecasts of the global economy for the years to come, IEFS experts assumptions for 2012 and forecasts for years 2013-2015. In this study, forecast calculations were performed using the econometric package EWIEVS, checked and adjusted to the reality of the national economy.

Key words: process of forecasting, macroeconomic indicators.

Introduction. Sustainable economic development and population welfare is the key goal of the country's central authorities and achieving this goal depends largely on strategic visions, forecasting and modeling of future situations. Any decision is accompanied by some consequences, which sometimes can not be predicted, if one does not take into account the effects and interaction of various macroeconomic indicators.

Within the scientific research of IFES, a special role is attached to research in the area of forecasting and monitoring macroeconomic indicators of the Republic of Moldova.

The main purpose of the research is the analysis of development trends, assessing the socio-economic situation, developing and adjusting existing macroeconomic models to the peculiarities of the national economy and their use in forecasting the economic development in line with the country's priority development in the short and medium term.

During the process of forecasting the following documents of the Government Work Program were used "European Integration: Freedom, Democracy, and Welfare "2011-2014. "National Development Strategy of the Republic of Moldova 2012-2020", "Memorandum on economic and financial policy for 2010-2012" as of 14 January 2010, signed between the Government of Moldova and the International Monetary Fund and other important documents. Research was also based on multiple information: statistical data, programs and development strategies from various sectors and areas, data from Internet, selective and specific research, and other sources.

Results and purpose of analysis determine the structure of the national economy, the level and scale of production and consumption of production, identifying the functioning model of the economy,

procesele în timp, evaluarea tendințelor care au loc și a celor preconizate.

În procesul de studiere se utilizează următoarele metode științifice ca: analiza diagnostic; identificarea tendințelor în dezvoltarea economiei; previziuni economice științifice argumentate; aplicări deductive și inductive; modelare matematică a proceselor economice: econometrice, statistice, analiza regresională, metoda calculului analitic și a.

Aprecierea situației socio-economice curente în linii generale

În procesul de analiză s-a constatat că, în perioada de tranziție la economia de piață, Republica Moldova s-a confruntat cu probleme majore în vederea asigurării eficiente și rapide a transformărilor economice. După mai mult de 20 de ani de reforme economia țării nu a reușit să recupereze pierderile din anii de recesiune, care s-au produs, în principal, în primii 5 ani (1990-1994) de tranziție.

În linii mari se poate de spus că, perioada de recesiune a durat prea mult timp, pierderile au fost prea mari, iar ritmurile de creștere din perioada de relansare economică nu au fost suficiente pentru a le recupera. La moment țara se află într-o situație dificilă, dispunând de un potențial economic egal cu mai puțin de 60% în raport cu cel care îl avea la începutul reformelor.

Din studiile efectuate se poate de concluzionat că, economia Moldovei s-a lansat pe traiectoria creșterii înregistrând ritmuri majore între anii 2001-2005. Începând, însă, cu anul 2006 ritmurile de creștere s-au diminuat, iar în 2009, economia țării, fiind puternic afectată de criza financiar-economică mondială, pentru prima dată după 2000 a consemnat reduceri, înregistrând o diminuare a PIB față de anul precedent cu 6,0%. Principala cauză a declinului a fost reducerea consumului care a reacționat încă în anul 2008.

După declinul din 2009, în anul 2010 economia țării a reușit, într-o oarecare măsură, să revină la normalitate, recuperând decalajul admis în anul anterior, ba chiar depășindu-l cu 1,1%. Cel mai mare succes se consideră restabilirea echilibrului macroeconomic și a bugetului public național cu un deficit, care se încadrează în limitele coordonate cu instituțiile financiare internaționale (FMI; BM). S-a produs o consolidare destul de puternică a sistemului financiar-bancar și monetar-creditar, marea majoritate a indicatorilor acestui sector fiind mai atractivi decât cei de până la criză.

Criza financiar-economică mondială, suprapusă de criza politică din interiorul țării, a complicat mult situația socio-economică. Deși noua guvernare a țării a venit la conducere cu un program anticriză bine aranjat și consistent, realizarea acestuia s-a complicat din cauza instabilității politice și a conjuncturii nefavorabile pe piețele din exterior.

În „Strategia Națională de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020” se menționează următoarele:

Creșterea economică din Republica Moldova, în tandem cu tendința de reducere a sărăciei, sunt strâns corelate cu fluxul de remitențe și consumul generat de acestea din urmă. Câștigurile din munca moldovenilor aflați peste hotarele țării (vezi Figura ce urmează) au alimentat venitul disponibil al gospodăriilor casnice, conducând astfel la majorarea cererii agregate de consum.

linkages and interdependencies of its components and elements, dynamics of various processes in time, assessing trends which are happening and those expected.

During the study the following methods were used: diagnostic analysis, identification of trends in economic development, scientifically reasoned economic forecasts, deductive and inductive applications, mathematical modeling of economic processes: econometrics, statistics, regression analysis, analytical calculation method, etc.

Assessment of the current general socio-economic situation

During the transition to market economy, Moldova has faced major problems to ensure efficient and rapid economic transformations. After more than 20 years of reform the country's economy failed to recover the losses from recession, which occurred mainly during the first five years (1990-1994) of transition.

In general it can be said that recession has lasted too long, the losses were too high and growth rates of economic upswing were not sufficient to recover them. Currently the country is in a difficult situation, with an economic potential equal to less than 60% compared to the one it had at the beginning of reforms.

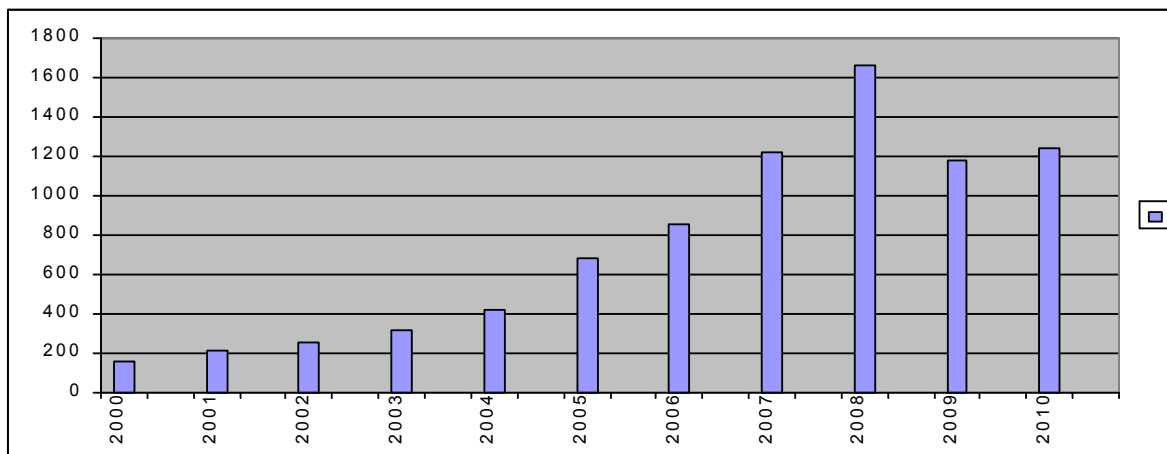
Moldovan economy saw major growth rates in 2001-2005. Since 2006, growth rates have declined and in 2009 the economy of the country was strongly affected by global economic and financial crisis and for the first time since 2000 had a 6.0% GDP decrease compared to the previous year. The main cause of decline was reduced consumption.

After declining in 2009, in 2010 the economy has managed, to some extent, to return to normality, caught up the previous year gap, even exceeding it by 1.1%. The biggest success is the recovering of macroeconomic balance and the general government budget with a deficit, within the limits agreed with international financial institutions (IMF, WB). There was a strengthening of the financial and banking, and monetary and crediting system, most indicators of this sector being more attractive than before the crisis.

Global economic and financial crisis merged with the political crisis inside the country, has greatly complicated the socio-economic situation. Although the country's new government came into power with a well arranged and consistent anti-crisis program, its implementation was complicated by political instability and unfavorable environment on external markets.

The "National Development Strategy of the Republic of Moldova 2012-2020" provided for the following:

Economic growth in Moldova, together with the trend of poverty reduction are closely correlated with the flow of remittances and consumption generated by the latter. Gains from Moldovans working abroad (see Figure below) fueled household disposable income, leading to increased overall consumption demand.



**Fig. 1. Dinamica transferurilor de peste hotare, efectuate de persoane fizice prin intermediul băncilor (mil. dol. SUA)/
Fig. 1. Dynamics of transfers from abroad by natural entities by means of banks (mil. USD)**
Sursa/Source: Datele statistice ale anilor respective/Statistical data of previous years.

Constrânsă de capacitățile limitate de producție autohtonă, această cerere a fost satisfăcută în mare măsură de importurile de bunuri și servicii. Bugetul public național a beneficiat pe urma acestei situații, însă balanța comercială a evoluat în direcția unui deficit comercial alarmant. Pe lângă faptul că creșterea economică bazată pe consum și remitențe expune economia țării către o serie de vulnerabilități, există un pericol și mai mare asociat acestui model de creștere economică – faptul că volumul remitențelor va începe să scadă la un moment dat.

Conform rezultatelor analizei, în Republica Moldova, creșterea din anii 2000-2010 poate fi atribuită, în principiu, majorării capitalului – a stocului productiv de capital fix. Acesta s-a majorat, în medie, cu 8,2% anual, ceea ce reprezintă un ritm destul de înalt, dar care s-a dovedit a fi insuficient. În al doilea rând, creșterea PIB a fost condiționată și de creșterea productivității comune a muncii și capitalului (4.7% anual). Prin urmare, natura creșterii a fost mai mult extensivă decât intensivă. Trecerea activității economice din sfera producției agricole, caracterizată printr-o productivitate joasă în sfera industriei și serviciilor, unde productivitatea este mai înaltă explică această performanță relativă. Prin contrast, dinamica forței de muncă a afectat negativ creșterea economică. Tendințele migrationiste care s-au conturat în această perioadă au determinat scăderea ratei de activitate în economia națională de la 60% la 44%. Forța de muncă efectivă, ca factor al funcției de producție, a scăzut pe parcursul ultimului deceniu de la 1514 mii persoane la doar 1143 mii în 2010 sau, în medie, cu 2.8% anual. Această scădere subminează influența pozitivă a creșterii capitalului și a productivității, și în rezultat, erodează creșterea PIB înregistrată.

Per total, am avut parte de o creștere economică fără formarea locurilor de muncă și fără re tehnologizarea masivă a producției.

De altfel, cam la aceleași concluzii au ajuns și experții Băncii Mondiale, care, studiind situația din Republica Moldova (Memorandumul Economic pentru Moldova), admit

Constrained by the limited capacity of domestic production, this demand was largely met by imports of goods and services. The central government has benefited from this situation, but the trade balance has turned into an alarming trade deficit. In addition to the fact that economic growth based on consumption and remittances exposes the economy to a number of vulnerabilities, there is a greater danger associated with this model of economic growth, i.e. that remittances will start to decline at one point in time.

As per analysis results, growth in the Republic of Moldova during 2000-2010 can be mainly attributed to an increase in capital – productive stock of fixed capital. This has increased on average by 8.2% annually, which is a pretty high rate, but still insufficient. Second, GDP growth was also conditioned by an increase in common productivity of labor and capital (4.7% annually). Therefore, the nature of growth was more extensive rather than intensive. Switching economic activity in the area of agricultural production, characterized by low productivity, to the area of industry and services, where productivity is higher, explains this relative performance. By contrast, labor dynamics has adversely affected economic growth. Migration trends that emerged during this period have determined a decreased rate of activity in the national economy, from 60% down to 44%. Actual labor as a factor of production decreased during the last decade, from 1.514 million to only 1.143 million in 2010 or, on average, by 2.8% annually. This reduction undermines the positive influence of capital and productivity growth and, as a result, erodes recorded GDP growth.

Overall, we have had a jobless economic growth, without a massive re-equipment of production.

In fact, the World Bank experts reached basically the same conclusions, hence in studying the situation in the Republic of Moldova (the Country Economic Memorandum for the Republic of Moldova) they admit that almost 40% of the labour force of the Republic of

că cca. 40% din brațele de muncă ale Republicii Moldova se află peste hotarele țării. În acest document se mai menționează că, „Moldova... este în prezent cea mai săracă țară din Europa. Venitul pe cap de locuitor a crescut vertiginos din anul 2000, deși într-un ritm mai scăzut decât media din țările Europei de Est, fiind în continuare net inferior nivelului din perioada sovietică. Nici fluxurile de capital, nici exporturile și nici investițiile străine directe (ISD) nu au condus la prosperitatea economică recentă a Moldovei, aceasta datorându-se mai degrabă muncitorilor emigranți care au plecat peste hotare și trimit bani acasă. Moldova a experimentat o creștere fără crearea locurilor de muncă... Migrația a contribuit pe moment la reducerea sărăciei, în schimb a contribuit la crearea unui ciclu de oportunități reduse acasă”.

Nivelul de ocupare, de altfel, vorbește despre capacitatea societății de a crea locuri de muncă și de a asigura cetățenilor săi un trai decent. Cu regret, pe parcursul perioadei ce s-a scurs de la începutul reformelor și până în prezent, din motivele lipsei de experiență și a deciziilor incorecte ale guvernanților, adesea inspirate de propriile ambiții politice și ideologiile distructive, incompatibile cu teoriile și practicile deja probate a reformelor, acestea nu s-au soldat cu rezultate satisfăcătoare, ba mai mult ca atât, această perioadă ar putea fi apreciată ca stagnantă.

Analiza tendințelor ce s-au făcut observate în structura PIB pe perioada de analiză, denotă faptul că, de rând cu ritmurile insuficiente de creștere a PIB, s-a produs și un șir de schimbări structurale negative. S-a înrăutățit semnificativ structura PIB cât pe categorii de resurse, atât și pe categorii de utilizări, ceea ce mărturisește despre o deviere de la normalitate în direcția reducerii calității valorice a acestuia, (Tabelul 1).

Moldova resides abroad. The document also specifies that „Moldova... is currently the poorest country in Europe. Income per capita increased rapidly since 2000, though in slower pace than on average in Eastern European countries, yet it is still much lower than its level during the Soviet times. Neither capital inflows, nor exports and no direct foreign investments (DFI) led to the recent economic prosperity of Moldova, it is rather due to emigrant workers, who left abroad and sent money back home. Moldova experienced growth without creating jobs... For the time being, migration contributed to poverty reduction, yet on the other hand it contributed to creating a cycle of reduced opportunities at home, too”.

In fact, the level of employment speaks about the society's capacity to create jobs and to ensure decent life for its citizens. It is with regret that during the entire period between the reforms launch and today, because of lack of experience and incorrect decisions of the governing authorities, which oftentimes were inspired by their personal political ambitions and destructive ideologies incompatible with the already proven theories and practices of reforms, the latter have not resulted in satisfactory outcomes, but rather this period can be considered stagnant.

The analysis of trends that have been observed in GDP structure during the analysed period shows that alongside with an insufficient rate of GDP growth a number of negative structural changes were made. GDP structure worsened significantly both in terms of categories of resources and categories of uses, which testifies to a deviation from normality towards a decline of its quality of value (Table 1).

Tabelul 1/Table 1

**Schimbări în structura PIB (% față de total)/
Changes in GDP structure (% compared to total)**

	2000	2005	2010
PIB pe categorii de resurse /GDP by categories of resources	100	100	100
Valoarea adăugată brută – total /Gross value added– total	87,5	84,0	83,4
Bunuri /Goods	41,7	32,2	25,2
Agricultura /Agriculture	25,4	16,4	11,9
Industria / Industry	16,3	15,8	13,3
Servicii/Services	48,2	53,8	58,2
Impozite nete pe produse și import / Net taxes on products and import	12,5	16,0	16,6
PIB pe categorii de utilizări /GDP by categories of uses	100	100	100
Consumul final – total /Final consumption – total	103,1	109,9	115,0
consumul final al gospodăriilor /Final consumption of households	87,6	92,2	91,4
Consumul final al administrației publice și private /Final consumption of public and private administrations	15,5	17,7	23,6
Formarea brută de capital /Gross capital formation	23,9	30,8	23,7
Formarea brută de capital fix /Gross fixed capital formation	15,4	24,6	22,7
Exportul net /Net exports	-27,0	-40,7	-38,6
Export /Export	49,6	51,2	39,6
Import /Import	76,6	91,9	78,2

Sursa/Source: Datele statistice ale anilor respectivi/Statistical data of corresponding years.

Astfel, în structura PIB pe categorii de resurse, s-a redus cota parte a valorii adăugate brute cu 4,1 puncte procentuale (de la 87,5% în 2000 la 83,4% în 2010) și în aceeași măsură s-a majorat cota parte a impozitelor nete pe produse și import. Schimbări dezavantajate s-au produs și în structura însăși a valorii adăugate brute, în special a bunurilor (industrii și agriculturii), ponderea cărora în valoarea adăugată brută s-a redus în această perioadă cu 16,5 puncte procentuale (de la 41,7% în 2000 până la 25,2% în 2010).

În structura PIB pe categorii de utilizări s-au consemnat schimbări și mai pronunțate. În prezent, în țară se consumă mai mult de cât se produce. Cifrele din tabelul de mai sus denotă, că în anul 2010 s-a consumat cu 15% mai mult de cât PIB-ul produs în acest an, iar în comun cu acumulările de capital (cererea internă) a depășit volumul produs al PIB-ului cu 38,7%. Astfel, relansarea economiei naționale a fost însoțită de accentuarea dezechilibrului dintre volumul cererii interne și volumul producerii. Rolul principal în creșterea cererii finale îl joacă sporirea consumului gospodăriilor casnice determinat, în principal, de aflusul de mijloace ale remitențelor.

Prognoze referitor la evoluția economiei mondiale în anii apropiați

În procesul de prognozare, pe lângă multitudinea de cercetări la subiect, nu în ultimul rând se ține cont de prognozele și presupunerile instituțiilor și experților cât externi atât și interni, cum ar fi: FMI, Banca Mondială, Centrul analitic independent Expert-Grup ș. a.

Astfel, economiștii de la Banca Mondială anticipează o încetinire a creșterii economice la nivel mondial în 2012. Prognozele Băncii Mondiale au fost stabilite în condițiile în care criza din zona euro nu se adâncește. Potrivit, însă, prognozelor reactualizate, în anul 2012 Produsul Intern Brut va crește la nivel global cu 2,5%, în timp ce rata de creștere estimată pentru anul 2011 constituie 2,7%, vezi cifrele din tabelul de mai jos.

Thus, in GDP structure by categories of resources the share of gross value added declined by 4,1 percentage points (from 87,5% in 2000 to 83,4% in 2010) and the share of net taxes on products and imports increased to the same extent. Disadvantageous changes occurred in the structure of gross value added itself, in particular in terms of goods (industry and agriculture), whose share in gross value added declined by 16,5 percentage points during that period (from 41,7% in 2000 to 25,2% in 2010).

Even greater changes were recorded in GDP structure by categories of uses. Currently the country consumes much more than it produces. The figures in the table above testify that in 2010, consumption was higher by 15% than GDP produced that same year, while together with the accumulation of capital (domestic demand) it exceeded the volume of produced GDP by 38,7%. Thus, the national economy re-launch was accompanied by an emphasised imbalance between the domestic demand and the volume level of production. Increased household consumption reasoned mainly by a remittances-based inflow of money plays the main role in the final demand growth.

Forecasting the evolution of global economy in the upcoming years

In forecasting, apart from a multitude of relevant researches, in no small measure do they take into consideration the forecasts and assumptions of both foreign and domestic institutions and experts, such as: IMF, the World Bank, Independent Analytical Center Expert Grup, etc.

Thus, the World Bank economists predict a slower economic growth worldwide in 2012. The World Bank forecasts were set on condition that the Eurozone debt crisis does not deepen. However, pursuant to updated forecasts, the Gross Domestic Product will increase worldwide by 2,5% in 2012, while the estimated growth rate for 2011 is 2,7%, see the table below.

Tabelul 3/Table 3

Prognoza generală a dezvoltării economiei mondiale (modificări procentuale față de anul precedent) Overall forecast of the world economy's development (percentage changes compared to the previous year)

	2009	2010	2011 preal.	2012 prog.	2013 prog.
Conjunctura mondială /World conjuncture					
Volumul comerțului mondial (mărfuri și servicii) /Volume of world trade (goods and services)	-10,6	12,4	6,6	4,7	6,8
Prețurile la materia primă (dol.) /Raw materials prices (USD)					
Mărfuri materie primă, (cu excepția petrolului) Raw materials goods, (except oil)	-22,0	22,4	20,7	-9,3	-3,3
Prețul petrolului (dol./barele) /Oil price (USD per barrel)	61,8	79,0	104,0	98,2	97,1
Creșterea reală a PIB /Real GDP growth					
Mondială World	-2,3	4,1	2,7	2,5	3,1
PIB mondial (în baza PPP)* /World GDP (based on PPP)*	-0,9	5,0	3,7	3,4	4,0
Țările cu nivelul înalt al veniturilor /High income countries	-3,7	3,0	1,6	1,4	2,0
Zona Euro /Euro Zone	-4,2	1,7	1,6	-0,3	1,1
Japonia /Japan	-5,5	4,5	-0,9	1,9	1,6
SUA /USA	-3,5	3,0	1,7	2,2	2,4
Țările în curs de dezvoltare /Developing countries	2,0	7,3	6,0	5,4	6,0
Asia orientală și Oceanul Pacific /Eastern Asia and the Pacific Ocean	7,5	9,7	8,2	7,8	7,8
Europa și Asia Centrală /Europe and Central Asia	-6,5	5,2	5,3	3,2	4,0
America Latină și țările bazinului Caraibe /Latin America and the Caribbean Basin countries	-2,0	6,0	4,2	3,6	4,2
Oriental apropiat și Africa de Nord /Middle East and North Africa	4,0	3,6	1,7	2,3	3,2
Asia de Sud /South Asia	6,1	9,1	6,6	5,8	7,1
Țările Africii spre sudul Saharei /Africa South of Sahara	2,0	4,8	4,9	5,3	5,6

*PPP – paritatea puterii de cumpărare. /*PPP – Purchasing power parity.

Sursa/Source: Banca Mondială/ The World Bank.

Unul din momentele cele mai pozitive ale recesiei din anii 2008-2009 a fost viteza cu care țările în curs de dezvoltare au ieșit din criză (53% din țările în curs de dezvoltare către anul 2010 și-au restabilit potențialul de până la criză). Acum însă țările în curs de dezvoltare arată mai vulnerabile în situația posibilă înrăutățiri a conjuncturii mondiale

Necătând la faptul că, situația nefavorabilă a țărilor europene cu venituri înalte până când nu a depășit pragul limită, însă, dacă criza se va extinde, și piețele nu ar permite unui șir de economii europene să atragă finanțări suplimentare, rezultatele ar putea fi mult mai dificile și volumul PIB mondial ar putea fi cu 4% sub nivelul prognozat în scenariul de bază.

Banca Mondială avertizează că de această dată, ieșirea din criza economică mondială va fi mult mai dificilă. De asemenea, instituția anticipează că încetinirea economiei globale riscă să afecteze în special țările în curs de dezvoltare. În aceste condiții destul de incerte țările în curs de dezvoltare trebuie să-și aprecieze gradul de vulnerabilitate și să-și întocmească planuri de rezervă în caz de recesiune economică.

Criza acută a țărilor cu înalt nivel al veniturilor poate condiționa presiuni asupra balanței de plăți și a conturilor acelor state, care în mare măsură depind de exportul de materie primă și de fluxul de remitențe. În acest caz volumul de remitențe poate să se reducă până la 6% și mai mult, ceea ce va influența negativ asupra 24 de țări în care volumul transferului de bani constituie 10 și mai multe procente din PIB.

Presupuneri pentru anul 2012 în viziunea experților IEFS

În viziunea experților IEFS evoluția economiei naționale pentru perioada scurtă și medie este destul de sumbră și se explică prin următoarele:

1. Economia țării este în directă dependență de evoluția economiei mondiale și în primul rând de țările Europei și a vecinilor noștri cu care avem strânse legături de comerț exterior, iar ultimele prognoze sunt mai pesimiste, decât cele anterioare. Astfel, Comisia europeană, în recenta apreciere a situației a diminuat esențial prognoza dinamicii PIB în zona Euro pentru 2012 - acum ea așteaptă o reducere a acestuia cu 0,3%, atunci când în toamnă se spera la o majorare cu 0,5%. Eurocomisia a ridicat și nivelul inflaționist pentru 2012 până la 2,1% de la 1,7%, stimulat de prețurile înalte la sursele energetice și majorarea impozitelor indirecte. Experții analitici ai Eurocomisiei presupun că în acest an în Uniunea Europeană în ansamblu va fi o stagnare, iar în zona Euro - o mică recesiune.

2. În legătură cu înrăutățirea situației din zona Euro e mult posibil să se diminueze exporturile și importurile Moldovei, acestea fiind influențate și de condițiile climatice nefavorabile, care fără îndoială vor duce la diminuarea producției agricole - una din principalele surse de export.

3. Din aceeași pricină (p.1) pot să se reducă remitențele, care în ultimii ani constituie 18-20% din PIB, iar revenirea în țară a unei părți din muncitorii noștri ce activează peste hotare ar putea completa rândurile

One of the most positive aspects of recession in 2008-2009 was the speed, with which developing countries overcame the crisis (53% of developing countries recovered their pre-crisis potential already by 2010). However, now developing countries seem to be more vulnerable in the situation of a possible worsening of the world conjuncture.

In spite of the fact that the disadvantageous situation of the high-income European countries has not yet exceeded the threshold limit, but if the crisis extends and the markets do not allow a number of European economies to attract additional funds, the results could be much more difficult and the volume of global GDP could be lower by 4% than the level predicted in the baseline scenario.

The World Bank makes a warning that this time it will be much more difficult to overcome the global economic crisis. Also, this organisation anticipates that a slowdown in world economy may affect, in particular, the developing countries. In these quite uncertain conditions the developing countries should assess their degree of vulnerability and develop back-up plans in the event of economic recession.

An acute crisis of the high-income countries may cause pressures on the balance of payments and accounts of these countries, which, to a great extent, depend on raw material exports and on remittances inflows. In this case the volume of remittances may decline by up to 6% and even more, which will have a negative influence on the 24 countries, where the volume of money transfers amounts to 10% and more of [their] GDP.

Assumptions for 2012 by IEFS experts

In the opinion of IEFS experts the short-term and mid-term development of the national economy is quite gloomy and the following explain it:

1. Country's economy depends directly on the development of world economy and, above all, on European countries and our neighbours, with whom we have tight foreign trade connections, but the latest forecasts are more pessimistic than the previous ones. Therefore, in its recent assessment of the situation, the European Commission has significantly diminished the forecast of the Eurozone GDP dynamics in 2012 - it is now awaiting its decline by 0,3%, when in autumn it is hoped to have a 0,5% increase. European Commission has also increased the inflation level for 2012 from 2,1% up to 1,7%, incited by high prices for energy sources and by increase of indirect taxes. Analytical experts of the European Commission suppose that this year the European Union overall will face stagnation, while in Eurozone there will be a small recession.

2. Given the worsening of the situation in the Eurozone it is highly possible that Moldova's exports and imports will decrease, being influenced also by unfavourable weather conditions, which will unquestionably result in the decline of agricultural production - one of the main sources for export.

3. For the same reason (p.1) there may be a decrease of remittances that made 18-20% of GDP in the recent years, while the return of some of our workers, who have worked abroad, would supplement the rows of the unemployed and

șomerilor și înrăutăți situația socială, care și așa e destul de tensionată.

4. Producția industrială, dependentă într-o mare măsură de situația din sectorul agricol, care după cum se vede nu va fi cea mai favorabilă, deasemenea nu dă mari speranțe la o majorare semnificativă a volumului acesteia.

5. Investițiile în economia țării, care după criza financiar-economică din 2009 așa și nu au revenit pe făgașul majorării sensibile și sunt încă departe de nivelul anului 2008, prevestesc despre o posibilă stagnare a dezvoltării economiei naționale, atât pentru anul curent, cât și pentru următorii câțiva ani. Deosebit de alarmantă este situația referitor la investițiile din mijloacele investitorilor străini, care în 2011 au constituit doar 38,5% din cele ale anul 2008.

6. Nu în ultimul rând asupra evoluției economiei naționale vor influența factorii negativi legați de instabilitatea, incertitudinea provocată de clasa politică, imposibilitatea acesteia de a se axa pe problemele stringente ale țării, rezolvarea cărora este un imperativ al momentului. Totuși alegerea, în sfârșit, a șefului statului permite de a se spera la un viitor mai previzibil în soluționarea multor probleme acumulate.

Acestea și multe alte obstacole, care stau în calea progresului, nu permit de a miza pe o evoluție mai încurajatoare pentru anul 2012 și pentru anii din perspectiva apropiată.

Calculări de prognoză pentru perioada 2013-2015

În baza modelului macroeconomic s-au efectuat calculări de prognoză pentru perioada (variante preliminară).

Calculările au fost efectuate cu ajutorul modelului macroeconomic, care reprezintă un sistem din 80 de ecuații, din care 36 regresii și 44 identități. Numărul total de variabile exogene este de 32, din care 22 sunt ratele de venituri și cheltuieli ale bugetului public național, care, pentru anii de prognoză, se consideră la nivelul ultimului an inclus în eșanșion. Cercetarea sistemică a modelului a dus la divizarea acestuia într-un bloc cu ecuații simultane și un bloc cu ecuații recursive. Estimarea regresiiilor din blocul cu ecuații recursive a fost efectuată cu ajutorul Metodei Celor Mai Mici Pătrate Ordinară (OLS), iar regresiiile din blocul cu ecuații simultane au fost estimate cu ajutorul Metodei Celor Mai Mici Pătrate în două stadii (2SLS). Calitatea regresiiilor a fost determinată utilizând:

- testul Student; R2, R2-ajustat; testul Fisher,
- detectarea autocorelației: testul Durbin-Watson, testul Breusch-Godfrey;
- detectarea heterodasticității: testul Breusch-Pagan-Godfrey, testul Harvey, testul Glejser
- testul de cauzalitate Granjer;
- prioritate regresiiilor s-a dat conform criteriilor Aliake și Schwarz.

Eșanșionul utilizat pentru estimarea regresiiilor include anii 1994-2011. Variabilele constante au fost recalculat în prețurile anului 2000.

Din punct de vedere economic modelul poate fi divizat în:

1. blocul sectorului real;
2. blocul sectorului extern;

would worsen the social situation, which is quite tense already.

4. Industrial production, which greatly depends on the situation in the agricultural area that apparently is not the most advantageous one, does not give too much hope for a significant increase of its volume either.

5. Investments in the country's economy, which after the financial-economic crisis of 2009 have not yet fully reach the level of significant increase and are far from the level of 2008, foretell possible stagnation in the development of national economy both for this year and for several upcoming years. Particularly alarming is the situation referring to investments made by foreign investors, which in 2011 amounted to just 38,5% of [total amount of investments made in] 2008.

6. Last but not least, the development of the national economy will be under the influence of negative factors related to instability, uncertainty caused by the political elite, the latter's impossibility to focus on urgent problems in the country the solution of which is a necessity for the time being. Nevertheless eventual election of the head of state allows hoping for a more predictable future in finding solutions for numerous accumulated problems.

These and many other obstacles that are impeding progress do not allow counting on a more encouraging development in 2012 as well as for next years in the near future.

Forecast calculations for 2013-2015 (preliminary version) were made on basis of a macro econometric model.

Calculations were made by means of macro econometric model, representing a system of 80 equations, of which 36 regression equations and 44 identity equations. Total number of exogenous variables is 32, of which 22 are rates of incomes and expenditures of the central government (national government budget) that in terms of the forecasting years are taken into consideration at the level of the last year included in a sample. Systemic study of the model resulted in its division into a block of simultaneous equations and a block of recursive equations. Regression in the block of recursive equations was estimated by the Ordinary Least Squares (OLS) method, while regressions in the block of simultaneous equations were estimated by Two-Stage Least Square (2SLS) method. The quality of regressions was determined by using:

- Student test; R2, adjusted version of R2; Fisher test,
- detecting autocorrelation: Durbin-Watson test, Breusch-Godfrey test;
- detecting heteroscedasticity: Breusch-Pagan-Godfrey test, Harvey test, Glejser test
- Granjer causality test;
- priority to regressions was given in compliance with Aliake information and Schwarz information criteria.

The sample used for regression estimation includes the years of 1994-2011. Constant variables were re-calculated in prices as of year 2000.

From the economic angle of view the model can be divided into:

1. real sector block;

3. blocul salariu-ocupare;
4. blocul prețurilor.

În procesul de prognozare, a fost utilizată capacitatea pachetului econometric EWIEVS de a implica părerea experților, ceea ce este oportun în cazul economiei Republicii Moldova. Utilizarea părerilor experților duce la faptul ca prognozarea să devină un proces ciclic, în decursul căruia are loc modificarea valorilor unor indicatori, care sunt calculați cu ajutorul regresiei, dar care exclude influența directă asupra valorilor PIB-ului estimat. Astfel în prognoza prezentă a fost utilizată părerea experților referitor la volumul de producție agricolă și anume: în anul 2012 din cauza înghețurilor din iarna trecută și altor condiții nefavorabile acest indicator va fi în descreștere.

Variabilele exogene utilizate în modelul macroeconomic anual pentru economia Republicii Moldova pot fi divizate în două grupe: indicatori mondiali (Tabelul 4) și indicatori economici naționali.

Valorile factorilor exogeni mondiali (Tabelul 4) sunt estimate de experții Fondului Monetar Internațional (FMI). Această prognoză poate fi găsită pe pagina WEB a FMI, care este actualizată de două ori pe an (de obicei în lunile aprilie și septembrie-octombrie). În afara de aceasta la începutul fiecărui an este efectuată o comparație a valorilor estimate și celor de-facto. Eventual este corectată prognoza pentru următorii 2 ani. Valorile prognozei PIB-ului din octombrie 2011 prezentate în tabel sunt, deasemenea, corectate. Prognozele experților FMI referitor la PIB-ul mondial în aprilie 2012 sunt mai optimiste decât cele din octombrie 2011.

2. external sector block;
3. wage-employment block;
4. price block.

During the forecasting the econometric package EWIEVS's capacity to involve experts' opinion was used, which is advisable in terms of the economy of the Republic of Moldova. The use of experts' opinions results in the forecast becoming a cyclic process, during which there occur changes in the values of some indicators calculated with the help of regressions but excluding the direct influence on the values of estimated GDP. Thus, the given forecast used experts' opinions referring to the volume of agricultural production, in particular: in 2012 due to frost last winter and other unfavourable conditions this indicator will be in decrease.

Exogenous variables used in the annual macroeconomic model for the economy of the Republic of Moldova can be divided in two groups: world indicators (Table 4) and national economic indicators.

Experts of the International Monetary Fund (IMF) estimate the values of global exogenous factors (Table 4). One can find this forecast on IMF's webpage, where it gets updated twice per year (as a rule in April and during September-October). Apart from this, at the beginning of every year a comparison between the estimated and de-facto values is carried out. Eventually the forecast for the next 2 years is corrected. The values of GDP forecast for October 2011 offered in the table are also corrected. Forecasts of IMF experts referring to global GDP in April 2012 appear to be more optimistic than the ones dating October 2011.

Tabelul 4/Table 4

Evoluția indicatorilor mondiali estimată de FMI pentru anii 2011-2015
World indicators' evolution estimated by IMF for 2011-2015

		Unitatea de măsură / Unit of measure	2011	2012	2013	2014	2015
PIB, prețuri constante GDP, constant prices	Octombrie/ October 2011	prețurile a.2000, mild. USD	47707,4	49281,8	51203,8	53149,5	55169,2
	Aprilie/ April 2012		47730,4	49415,3	51426,5	53665,6	56105,8
Indicele prețului de consum mediu anual Annual average consumer price index	Octombrie/ October 2011	Index, 2000=100	153,5	159,1	164,3	169,4	174,7
	aprilie /April 2012		153,3	159,5	165,3	171,0	176,8
Indicele prețului la produsele alimentare Food price index	Octombrie/ October 2011	Index, 2000=100	226,7	216,5	242,4	271,5	304,1
	Aprilie/April 2012		222,6	202,3	196,8	191,5	186,4
Indicele prețului la produsele petroliere Oil price index	Octombrie/Octob er 2011	Index, 2000=100	365,5	354,2	371,9	390,5	410,0
	Aprilie/ April 2012		368,4	406,3	389,6	409,1	429,5
Indicele prețului la gaze Gas price index	Octombrie/ October 2011	Index, 2000=100	288,9	296,8	304,8	313,1	321,6
	Aprilie/ April 2012		306,8	354,7	359,5	364,4	369,3

Sursa/Source: *Calculări ale autorilor în baza datelor FMI/Autors' calculations based on IMF data.*

Ipotezele de calcul, care stau la baza prognozei determinate de evoluția factorilor externi:

- evoluția anuală a PIB-ului mondial în prețuri constante de la 3,53% în 2012 până la 4,55% în 2015;
- o creștere anuală a IPC mondial, în jur de 3,6%, o descreștere a prețurilor la produsele alimentare în medie cu 4%, o creștere a prețului mondial la gazele naturale, în medie, cu 14% și o creștere a prețurilor la produsele minerale cu 16,5% în 2015 față de 2012.

Ipotezele, care stau la baza prognozei determinate de evoluția factorilor exogeni interni (Tabelul 5):

- Se presupune că rata medie a dobânzii la creditele acordate în R. Moldova va avea o descreștere în continuare și în anul 2015 va atinge nivelul de 11,5%.
- Se estimează o creștere a remitențelor de 5,3% pentru anii 2013-2015, cauzată de evoluția nu atât de pesimistă a PIB-ului mondial, prognozată de experții FMI.
- Pentru cursul de schimb al valutei naționale s-a determinat o depreciere ușoară a leului moldovenesc, care ar trebui să favorizeze exportul, având ca rezultat îmbunătățirea balanței comerciale.
- În ultimii ani are loc descreșterea numărului populației în republică. În model, acest indicator este exogen și, pentru anii următori (2012-2015), a fost stabilit la nivelul anului 2010.
- Evoluția agregatului monetar M2 a fost determinată în baza unui trend în afara modelului cu un ritm descrescător.

Calculation assumptions underlying the forecast stemming from the evolution of external factors:

- annual growth of global GDP in constant prices from 3,53% in 2012 up to 4,55% in 2015;
- annual growth of global CPI, about 3,6%, decrease of food price on average by 4%, growth of world natural gas price, on average, by 14% and growth of mineral products prices by 16,5% in 2015 compared to 2012.

Assumptions underlying the forecast stemming from the evolution of internal exogenous factors (Table 5):

- It is assumed that the average rate of loan interests offered in Moldova will be continuously decreasing and in 2015 it will reach the level of 11,5%.
- It is estimated that remittances will increase by 5,3% in terms of 2013-2015, such increase being caused by the less pessimistic evolution of global GDP forecasted by IMF experts.
- In terms of the national currency exchange a slight depreciation of MDL was registered, which should encourage export, thus, resulting in improved trade balance.
- In recent years population decline was registered in the republic. In the model this indicator is exogenous and for next years (2012-2015) it was set at the level of year 2010.
- The evolution of M2 monetary aggregate was determined on basis of a decreasing trend beyond the model.

Tabelul 5/Table 5

**Valorile factorilor exogeni utilizați în macromodel/
Values of exogenous factors used in the macromodel**

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Rata dobânzii la creditele acordate/ The rate of interest for offered loans	%	20,3	16,3	14,5	13,5	12,5	12,0	11,5
Indicele ratei dobânzii la creditele acordate/ Index of the rate of interest for offered loans	2000=100	61,0	48,8	43,6	40,6	37,5	36,05	33,04
Agregatul monetar M2 la sfârșit de an /M2 monetary aggregate at the end of the year	mil. lei	20942,0	24770,7	28265,4	31515,4	35070,4	38959,2	43213,1
Creștere anuală /Annual growth	%	96,2	118,3	114,1	111,5	111,3	111,1	110,9
Numărul populației RM /Number of population in RM	mii	3567,5	3560,7	3559,5	3559,5	3559,5	3559,5	3559,5
Remiterile /Remittances	mil.USD	1182,0	1244,1	1453,8	1578,8	1661,8	1749,1	1841,1
Creștere anuală /Annual growth	%	71,2	105,3	116,9	108,6	105,3	105,3	105,3
Cursul de schimb al monedei naționale/ National currency exchange rate	lei/USD	11,11	12,37	11,91	11,76	11,85	11,9	12

Sursa/Source: Estimări ale autorilor/Authors' estimations.

În cazul realizării ipotezelor menționate, modelul prognozează o creștere a PIB-ului pentru anul 2012 de 4,3 % și în anii următori – în jur de 5,7% (Tabelul 6). Ritmul relativ jos de creștere a PIB-ului este determinat în careva măsură de evoluția negativă a volumului de producție agricolă, estimată de experții din domeniu. Descreșterea volumului de producție agricolă cu 3,1% va determina o descreștere a valorii adăugate cu 1,5%. În cazul lipsei unor cataclisme naturale, care ar afecta sectorul agricol pentru următorii ani, modelul estimează o creștere a valorii adăugate în mediu de 3% pentru următorii ani

Valoarea adăugată în industrie va crește în mediu cu 5% în anii 2013-2015. În 2012 va fi afectat și sectorul industrial, deoarece o cotă parte mare aparține industriei alimentare, bazată pe prelucrarea producției agricole. Astfel valoarea adăugată în acest an va crește cu 2,6%. În anii de prognoză se menține cota-parte de 65% de servicii din valoarea adăugată totală. Comerțului îi aparține 18,5%, iar activității de transporturi -18% din valoarea adăugată pe economie. Aceste activități depășesc cota industriei (15%).

If the mentioned assumptions become reality, the model predicts GDP growth in 2012 by 4,3% and in the following years almost by 5,7% (Table 6). A relatively low rate of GDP growth is caused to a certain extent by a negative evolution of the volume of agricultural production estimated by experts in this field. A decrease of agricultural production by 3,1% will cause a decrease of the value added by 1,5%. In the absence of natural disasters that could affect the agricultural sector for the forthcoming years, the model estimates value-added growth on average by 3% in next years.

Industry value added will grow on average by 5% in 2013-2015. In 2012, the industrial sector will also be affected because a big share refers to food industry based on agricultural products processing. Thus, value added will grow by 2,6% this year. In the forecast-subject years a share of 65% of services is maintained of the total value added. Trade gets 18,5%, and transport activity gets 18% of economic value added. These activities exceed the industry share (15%).

Tabelul 6 / Table 6

Evoluția în dinamică a indicatorilor macroeconomici principali în anii 2009-2015
Dynamics of the evolution of main macroeconomic indicators in 2009-2015

	Unitatea	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	de măsură/ Unit of measure	efectiv			estim.	prognoză		
PIB nominal /Nominal GDP	mild. lei/ bln. MDL	60,4	71,9	82,2	91,7	103,6	116,2	130,1
Față de anul precedent în prețuri comparabile /compared to previous year at comparable prices	%	94	107,1	106,4	104,3	106,1	105,7	105,4
Indicele prețului de consum mediu anual /Annual average consumer price index	%	100	107,4	107,6	107,1	106,8	106,5	106,1
Cursul mediu de schimb al leului Average exchange rate for MDL	lei/USD/ MDL/US D	11,11	12,36	11,73	11,76	11,85	11,9	12,0
Export de bunuri /Export of goods	mil.USD	1283	1541,5	2221,6	2504,3	2841,1	3208,5	3616,5
față de anul precedent/ compared to previous year	%	80,6	120,1	144,1	112,7	113,4	112,9	112,7
Import de bunuri /Import of goods	mil.USD	3278	3855,3	5191,6	5838,3	6489,3	7137,4	7826,0
față de anul precedent/ compared to previous year	%	66,9	117,6	134,7	112,5	111,2	110,0	109,6
Soldul balanței comerciale/ Trade balance	mil.USD	-1995	-2314	-2970	-3334	-3648	-3929	-4210
Producția industrială în prețuri curente/ Industrial production at current prices	mild.lei/ bln.MDL	22,6	28,1	33,0	37,1	41,7	46,6	51,9
față de anul precedent în prețuri comparabile /compared to previous year at comparable prices	%	78,9	107,0	107,4	105,7	106,5	106	105,9

Continuare Tabelului 6								
Producția agricolă în prețuri curente/ Agricultural production at current prices	mild.lei/ bln.MDL	13,2	20,0	22,5	23,9	27,4	30,9	34,6
față de anul precedent în prețuri comparabile/ compared to previous year at comparable prices	%	90,4	107,9	104,6	96,9	105,3	104,2	104,1
Investiții în capital fix/ Investment in fixed capital	mild.lei/ bln.MDL	11,10	13,1	15,2	18,2	21,7	25,8	30,7
față de anul precedent în prețuri comparabile /compared to previous year to comparable prices	%	65	116,4	109,3	112,8	112,4	111,7	111,4
Salariul nominal mediu lunar/ Average nominal monthly wage	lei	2748	2972,2	3188,1	3459,1	3745,2	4047,2	4368
față de anul precedent/ compared to previous year								
a) nominal /a) nominal	%	108,6	108,2	107,3	108,5	108,3	108,1	107,9
b) real /b) real	%	108,6	100,7	99,7	101,3	101,4	101,5	101,7
Fondul de remunerare a muncii/ Labour Remuneration Fund	mild.lei	29,2	31,4	33,5	38,4	43	48	53,4
Forța de muncă Labour force	mii pers./ thousands people	1265	1235,4	1257,5	1242,6	1229,3	1217,3	1206,6
Numărul angajaților în economia națională / Number of employees in national economy	mii pers./ thousands people	1184	1143,4	1173,4	1160,7	1152,1	1146,8	1142,7
Rata șomajului / Unemployment rate	%	6,4	7,4	7,2	7,1	6,7	6,2	5,6

Sursa/Source: Estimări ale autorilor în baza modelului macroeconomic/Authors' estimations based on the macroeconomic model.

Deși ritmurile de creștere ale exportului sunt mai mari decât ale importului, o îmbunătățire a situației balanței comerciale nu se așteaptă. O evoluție mai bună a exporturilor poate avea loc cu condiția că vor fi întreprinse măsuri de ocupare a unor noi segmente pe piața externă, se va ridica calitatea mărfurilor exportate. Nu se preconizează îmbunătățiri cardinale în ceea ce privește importul. Va continua satisfacerea cererii interne prin intermediul importului, odată ce se vor mări remiterile va crește și cererea acoperită de import.

Ritmul de creștere a salariului mediu lunar pe economie va constitui în mediu 8,2%, iar a celui real – 1,6%. Cu toate că în anul 2011 s-a atestat creșterea numărului populației, care intră în categoria forței de muncă, modelul prognozează o descreștere în continuare a acestui indicator. În anii 2009 și 2010 s-a semnalat o descreștere a numărului angajaților în economia națională, cu toate că în 2010 a avut loc o creștere economică importantă. Această tendință a fost sesizată de model și astfel pentru anii următori observăm o descreștere nesemnificativă a acestui indicator. Cu toate acestea pentru anii de prognoză se preconizează o descreștere a ratei șomajului.

Concluzii. Studiile efectuate în domeniul prognozzării

In spite of the fact that growth rates of export are higher than the ones of import, an improvement in trade balance is not expected. Better evolution of exports can be in place provided measures will be undertaken to fill new segments on the foreign [external] market and the quality of exported goods will improve. In terms of import no pivotal improvements are expected. Due to import the domestic demand will continue to be met; once remittances increase, the demand covered by imports will increase, too.

The growth rate of an average monthly salary in economy will amount to an average of 8,2%, while the real one to 1,6%. Although 2011 has registered the growth of population that falls under the category of labour force, the model forecasts a continuous decline of this indicator. In 2009 and 2010 a decrease in the number of employees in the national economy was reported even though an important economic growth was in place in 2010. This trend was taken into consideration in the model, thus, in the forthcoming years one can observe insignificant decrease of this indicator. Nevertheless, a decline of the unemployment rate is expected during the forecasting years.

Conclusion. Studies carried out in forecasting and monitoring of macroeconomic indicators of the Republic

și monitorizării indicatorilor macroeconomici ai Republicii Moldova denotă faptul că, în perioada de tranziție la economia de piață, țara a avut de depășit o multitudine de probleme majore. Transformările economice s-au produs cu mari întârzieri, adesea fiind blocate din mai multe motive, însă principalele fiind schimbarea frecventă a cursului politic și guvernarea slabă a țării. În așa condiții, după cum și era de așteptat, nu se putea obține rezultate de performanță.

Relansarea economică, care a început în anul 2000, adică după circa 10 ani de prăbușiri bruște și stagnări, degrabă a dat semne de „oboseală”, marcând ritmuri medii de creștere ce nu erau în stare să scoată țara din haosul economic și social. Plus la acestea corupția, de rând cu alte vicii sociale, care au străpuns toate domeniile și activitățile țării, nu favorizau crearea unui climat investițional atractiv cât pentru investitorii autohtoni, atât și străini. Lipsa locurilor de muncă a cauzat exodul masiv al populației în căutarea unor oportunități mai bune peste hotarele țării. În rezultat, Republica Moldova, după nivelul de dezvoltare economică s-a distanțat mult de alte state din jur, ne mai vorbind despre cele puternic dezvoltate.

Baza slabă a economiei țării, afectată și de criza economico-financiară mondială, nu permite de a conta în viitorul apropiat pe niște salturi de proporții în relansarea acesteia, de aceea și ritmurile destul de modeste prognozate pentru anii apropiați. Printre altele, instituțiile financiare mondiale (FMI, BM) presupun ritmuri de creștere și mai modeste. Dar și aceste ritmuri de creștere, prognozate de cercetătorii științifici ai IEFS, care s-ar părea la „limita posibilităților”, nu prea dau speranțe la un viitor apropiat mai decent. Astfel, dacă economia țării se va dezvolta în următorii ani după cum se prognozează și în acest caz, după o perioadă de transformări economice de 25 de ani, nu vom recupera nici trei sferturi din decalajul admis în primii 10 ani, despre ce ne vorbește figura de mai jos.

of Moldova indicate that during the transition to market economy the country had to overcome a multitude of major problems. Economic changes occurred with long delays and oftentimes were blocked up for numerous reasons, but main ones being frequent change of policies and poor governance in the country. In such conditions, just as one could expect, it was not possible to obtain performance results.

Economic re-launch that started in 2000 after 10 years of sudden collapses and stagnations, it rather showed signs of “fatigue” marking medium growth rates, which were unable to draw the country out of the economic and social chaos. In addition, corruption together with other social vices that pierced all fields and activities in the country, [they] didn’t encourage the formation of an attractive investment climate either for domestic investors or foreign ones. Lack of jobs caused massive population exodus in search for better opportunities beyond the borders of the country. As a result, from the point of view of economic development the Republic of Moldova distanced itself greatly from other surrounding countries, not to mention the highly developed countries.

The country’s economy weak in its basis and affected by the global economic and financial crisis does not allow counting on any significant jumps/breakthroughs in its re-launch in the nearest future, which explains quite modest rates forecasted for the upcoming years. Inter alia, the world’s financial institutions (IMF and WB) assume even more modest growth rates. But even these growth rates, which are predicted by IEFS scientific researchers and which may seem to have reached “the limit of possibilities”, [even they] do not give too much hope about a more decent near future. Therefore, if in the upcoming years the economy of the country will evolve as it is forecasted, even in this case, after a 25-year long period of economic transformation, we will not [be able to] recover not even three quarters of the gap allowed in the first 10 years, which is reflected in the picture below.

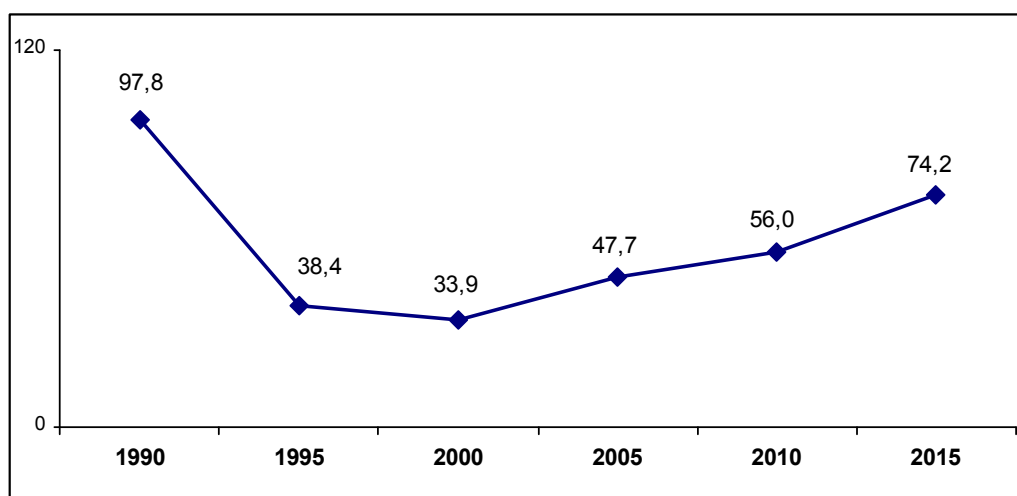


Fig. 2. Evoluția produsului intern brut al RM în perioada 1990-2015, în procente față de anul 1989

Fig. 2. Evolution of the gross domestic product of the RM during 1990-2015, in percentage compared to year 1989

Sursa/Source: *Întocmită în baza datelor statistice a anilor respectivi și prognoza pe anii 2013-2015/It is drafted on basis of statistical data of the corresponding years and on the forecast for 2013-2015.*

Referințe bibliografice/References

1. Situația social-economică a Republicii Moldova în anul 2011. Biroul Național de Statistică. [Accesat 21.04.2012]. Disponibil: http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Raport_trimestrial/Raport_anual_2011_rom.pdf.
2. UNIMEDIA. [Accesat 21.04.2012]. Disponibil: humanosphere.kplu.org.
3. Report for selected country groups and subjects. [Accesat 22.04.2012]. Disponibil: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=57&pr.y=11&sy=2010&ey=2017&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001&s=NGDP_RPCH&grp=1&a=1.
4. Report for selected country groups and subjects. [Accesat 22.10.2011]. Disponibil: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=51&pr.y=8&sy=2009&ey=2016&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001&s=NGDP_RPCH&grp=1&a=1.

Recomandat spre publicare: 26. 04. 2012

STUDIUL COMPARATIV PRIVIND PERCEPEREA CALITĂȚII ÎNVĂȚĂMÂNTULUI SUPERIOR ECONOMIC – CAZUL ȚĂRILOR MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE

*Emilia Mioara CÂMPEANU, dr., conf. univ.,
Postdoctorand bursier, aria tematică
Uniunea Economică și Monetară,
Academia de Studii Economice din București
Viorica CHIRILĂ, dr., conf. univ.,
Postdoctorand bursier, aria tematică
Europeanizare și Globalizare,
Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași
Adriana MANOLICA, dr., conf. univ.,
Postdoctorand bursier, aria tematică
Europeanizare și Globalizare,
Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași*

Recenzent: Angela TIMUȘ, dr., conf. cercet., IEFS

Schimbările locale, naționale și globale impun necesitatea ca fiecare societate și cetățean să se reinventeze continuu, astfel încât să se creeze, dezvolte și să mențină statul bunăstării. Din aceste considerente, guvernele au un rol important în a asigura servicii publice de calitate în completarea celor private. La nivelul serviciilor publice, un rol important pentru întreaga economie națională și globală revine serviciilor publice pentru educație și instrucție, întrucât un nivel ridicat al pregătirii profesionale asigură bazele unei dezvoltări durabile și competitive. Lucrarea își propune să analizeze, prin prisma calității lor, serviciile publice pentru învățământ, în special la nivelul învățământului superior economic. Cum, însă, percepția calității depinde de preferințele fiecărui individ și diferă în funcție de o serie de factori, în cadrul lucrării accentul cade pe cuantificarea modului în care este percepută calitatea învățământului superior în baza unor indicatori specifici. Studiul are în vedere cazurile reprezentate de statele membre ale Uniunii Europene, iar rezultatele investigației permit realizarea unei analize comparative la nivel european. Totodată, se realizează și un clasament al țărilor cu un sistem de învățământ superior economic bine perceput din punct de vedere al calității.

Cuvinte cheie: educație; eficiență; eficacitate; performanță; cunoștințe.

Clasificare JEL: A29; H52; I25.

Introducere. Luând în considerare schimbările locale, naționale și globale, fiecare societate și cetățean trebuie să se reinventeze continuu, astfel încât să se creeze, dezvolte și să mențină statul bunăstării. Din aceste considerente, guvernele au un rol important în a oferi servicii publice în completarea celor private. La nivelul serviciilor publice, trebuie să se asigure un cadru instituțional și legislativ eficient, care să fie capabil să maximizeze funcționarea mecanismelor corespunzătoare.

Analiza serviciilor publice, a finanțării și eficienței acestora au fost importante subiecte de dezbatere atât în mediul academic, cât și politic. Cum, însă, serviciile publice sunt variate și într-o continuă dinamică, studierea

COMPARATIVE STUDY ON THE PERCEPTION OF QUALITY OF ECONOMIC HIGHER EDUCATION – THE CASE OF THE EUROPEAN MEMBER STATES

*Emilia Mioara CÂMPEANU, PhD, associate prof.,
Post-doctoral fellow, thematic area
Economic and Monetary Union,
Academy of Economic Studies of Bucharest
Viorica CHIRILA, PhD, lecturer,
Post-doctoral fellow, thematic area
Europeanization and Globalization,
„Alexandru Ioan Cuza” University of Iași
Adriana MANOLICA, PhD, lecturer,
Post-doctoral fellow, thematic area
Europeanization and Globalization,
„Alexandru Ioan Cuza” University of Iași*

Reviewer: Angela TIMUS, PhD, associate prof., IEFS

The local, national and global changes impose the need that every society and citizen must continuously reinvent itself so that the welfare state should be created, developed and preserved. To this aim, governments have the important role to ensure high quality public services by completing the private ones. At the level of public services, a significant role for the entire national and global economy is attributed to public services for education and training because a high level of professional training lays the foundations of a sustainable and competitive development. The present paper aims to analyse, in the light of their quality, the educational public services and namely the economic higher education. Since the perception of quality depends on each person's preferences and differs according to several factors, the focus of this paper is on the quantification of the manner in which quality in higher education is perceived on the basis of some specific indicators. The study centres on the cases of the European Union member states, while the results of the research allow a comparative analysis at European level. At the same time, it is conducted a ranking of the countries having an economic higher education system very well perceived from the point of view of quality.

Key words: education; efficiency; performance; knowledge.

JEL Classification: A29; H52; I25.

Introduction. Taking into account the local, national and global changes, each society and citizen must continuously evolve so that the welfare state should be created, developed and preserved. To this purpose, governments have an important role in offering public services which should double the private ones. At the level of public services, an efficient institutional and legal framework must be ensured that could maximize the functioning of appropriate mechanisms.

The analysis of public services, of their financing and efficiency was an important debate topic both in the academic and political environment. As the public services

lor este dificilă într-o singură lucrare. Având în vedere importanța învățământului pentru întreaga societate, prezenta lucrare își propune să analizeze aceste servicii publice prin prisma calității lor în ceea ce privește învățământul superior economic. Întrucât percepția calității depinde de preferințele fiecărui individ și diferă în funcție de o serie de factori, în cadrul lucrării accentul cade pe cuantificarea modului în care este percepută calitatea învățământului superior economic în baza unor indicatori specifici. Studiul are în vedere cazurile reprezentate de statele membre ale Uniunii Europene, iar rezultatele investigării permit realizarea unei analize comparative la nivel european.

Pentru demersul științific, propus în lucrare, sunt tratate distinct pe secțiuni aspecte ce țin de cheltuielile pentru învățământ, calitatea învățământului, cuantificarea calității percepute și impactul acestuia asupra mediului economic prin intermediul plusului de cunoștințe ce se creează, disipă și valorifică la nivelul tuturor activităților economice. Totodată, se urmărește și formularea unor aprecieri privind calitatea învățământului superior la nivelul domeniului economic în baza informațiilor publice, disponibile la nivelul bazelor oficiale de date. Ca urmare, lucrarea este structurată pe patru secțiuni. După prima secțiune, dedicată introducerii în problematica cheltuielilor și calității învățământului, urmează secțiunea a doua, în care este realizată o analiză la nivel european asupra sumelor alocate din fonduri publice pentru învățământ, și în special învățământ superior. În secțiunea trei sunt prezentate rezultatele analizei cantitative și calitative asupra percepției privind calitatea învățământului superior economic. Concluziile se regăsesc în ultima secțiune.

Conținutul de bază. Analiza sumelor alocate pentru învățământul superior

Dezvoltarea durabilă și competitivitatea economiei nu se pot realiza fără investiții în resursa umană, prin alocarea de importante fonduri, menite să susțină financiar atât sistemul de învățământ, indiferent de nivel, cât și sistemul cultural-educativ prin intermediul instituțiilor specializate. Această susținere financiară este realizată prin contribuția statului, reflectată prin cheltuielile publice pentru învățământ, cultură, cercetare-dezvoltare, precum și prin eforturile entităților private care finanțează direct unitățile private de învățământ, programe educative, proiecte culturale etc. Toate aceste eforturi se regăsesc prin serviciile publice de educație, instrucție și cultură, a căror percepție a utilității lor depinde de preferințele fiecărui individ și diferă în funcție de vârstă, sex, mediu social, regiune etc. Cu toate acestea, există o preocupare comună a tuturor entităților, implicate în furnizarea acestor servicii publice, de a se adapta cerințelor locale, naționale și internaționale, precum și de a se dezvolta fără a compromite calitatea acestora. În ceea ce privește percepția asupra calității serviciilor publice de educație, instrucție și cultură, analiza este subiectivă atât timp cât este dificil de indicat aprecieri cantitative pentru toate intrările și rezultatele acestor servicii, menite să îmbunătățească continuu calitatea forței de muncă și, de ce nu, a întregii societăți.

are various and continuously dynamic, their study is difficult to be performed in a one single paper. Taking into consideration the importance of education for the entire society, the present paper aims to analyze these public services in the light of their quality as far as economic higher education is concerned. Since the perception of quality depends on each person's preferences and differs according to several factors, the focus in this paper falls on the quantification of the manner in which quality in economic higher education is perceived based on some specific indicators. The study centres on the cases represented by the European Union member states while the results of the research enable the performance of a comparative analysis at the European level.

For the purpose of the scientific approach of the paper, different sections deal with aspects related to education expenditures, quality in education, and quantification of the quality perceived and the impact on the economic environment by means of the knowledge surplus that is being created, distributed and capitalized at the level of all economic activities. The authors also aim to state assessments regarding the quality of economic higher education relying on public information available in official data bases. As a consequence, the paper is structured in four sections. The first section is dedicated to the introduction in expenditure and quality of education; the following second section conducts an analysis at the European level of the amounts granted from public funds to education and especially to the economic higher education. The third section presents the outcomes of the quantitative and qualitative analysis on the perception of quality in economic higher education. The conclusions can be found in the last part of the paper.

The basic content. The analysis of amounts granted to higher education

The sustainable development and the economy competitiveness cannot be performed without investments in human resources by granting important funds able to financially support both the educational system as well as the cultural and training system by means of specialised institutions. This financial support is performed by the state contribution reflected in public expenditures for education, culture, research and development as well as by means of private bodies which directly finance private education units, educational programs, cultural projects, etc. All these efforts are translated in the public educational, training and cultural services; their utility depends on each person's preferences, differing according to age, sex, social environment, region, etc. In spite of this, there is a common preoccupation of all the entities involved in the provision of these public services to adjust to local, national and international requirements as well as to develop, without trading off their quality. As far as the perception on the quality of educational, training and cultural public services is concerned, the analysis is subjective as long as it is difficult to indicate quantitative evaluations for all the inputs and outputs of these services destined to continuously improve the quality of labour force and, why not, of the whole society.

The degree of development of a society depends to a

Gradul de dezvoltare a unei societăți depinde, în mare măsură, de cheltuielile pentru învățământ. Importanța acestui domeniu este greu de cuantificat cu exactitate, având în vedere rezultatul final, reflectat prin calitatea forței de muncă.

Pentru a indica cantitativ importanța educației, trebuie pornit de la cheltuielile pentru educație. Aceste cheltuieli pot fi susținute prin finanțare din partea statului, precum și prin finanțare privată. Din punctul de vedere al datelor disponibile din surse oficiale, ce pot fi și comparate între state, avem acces, mai degrabă, la serii de date privind educația prin sistemul public. Folosind datele de la Eurostat, se poate afirma că, la nivel de Uniune Europeană (UE), per ansamblu, cheltuielile publice pentru învățământ au o evoluție relativ constantă ca pondere în PIB (între 3 și 7% din PIB – pentru cheltuielile totale pentru învățământ, respectiv 0,1 și 1,8% din PIB – pentru cheltuielile totale pentru învățământul superior) (Figura 1).

large extent on the educational expenditures. The significance of this field is hard to quantify in exact values taking into account the final outcome reflected in the quality of the workforce.

In order to quantitatively indicate the importance of education, one should start with the education-related expenditures. These expenditures can be supported by state financing as well as by private sources. From the standpoint of officially available data which can be compared among countries, we have access rather to data series concerning the public education system. By using the Eurostat data we may ascertain that at the level of the European Union (EU), on a whole, the educational public expenditures have a relatively stable evolution as a weight in the GDP (between 3 and 7% of GDP) for the total education expenditures, respectively 0.1 and 1.8% of GDP for the total higher education expenditures) (Figure 1).

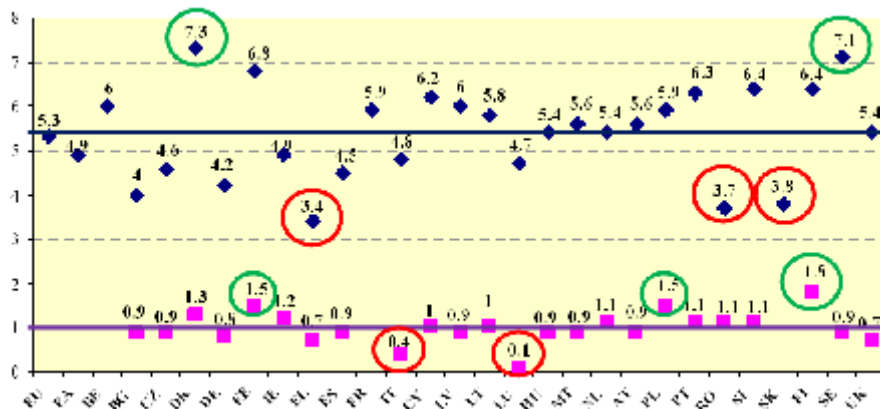


Fig. 1. Nivelul mediu al cheltuielilor publice pentru învățământ (% din PIB) (1990-2010)/

Fig. 1. The average level of governmental expenditure for education (% of GDP) (1990-2010)

Sursa/Source: Prelucrare proprie pe baza datelor de la Eurostat./In-house processing based on Eurostat data.

Notă/Note: Liniile orizontale indică valoarea medie a cheltuielilor guvernamentale indicate./The horizontal lines show the average value of governmental expenditures indicated.

Urmărind Figura 1, se constată faptul, că se investește sub media europeană în Grecia (3,4% din PIB), România (3,7%) și Slovacia (3,8%), față de susținerea financiară cu mult peste medie (5,4% din PIB) în țări, precum: Danemarca (7,3% din PIB) și Suedia (7,1% din PIB). La nivelul învățământului superior, se alocă sub valoarea medie în Luxembourg (0,1% din PIB) și Italia (0,4% din PIB), față de susținerea financiară importantă în Finlanda (1,8% din PIB) și Estonia (1,5% din PIB).

În ceea ce privește evoluția în timp a cheltuielilor pentru învățământ, se constată fluctuații relativ reduse. Din anul 2007, tendința de creștere a cheltuielilor publice pentru învățământ se constată în majoritatea țărilor europene, fapt ce nu se atestă și în cazul cheltuielilor publice pentru învățământul superior. În acest din urmă caz, accentul se pune și pe finanțarea privată a acestui sector al pregătirii profesionale.

O tendință constantă de creștere a sumelor alocate învățământului se înregistrează în Marea Britanie, unde se observă o creștere de 2 p.p. din PIB. Oricum în Marea Britanie va avea loc o majorare semnificativă a taxelor de

Analysing Figure 1, we can see that the investments are made below the European average in Greece (3.4% of GDP), Romania (3.7%) and Slovakia (3.8%) in comparison with the financial support being much above the average (5.4% of GDP) in countries such as: Denmark (7.3% of GDP) and Sweden (7.1% of GDP). In higher education, the amounts allocated are below the average value in Luxembourg (0.1% of GDP) and Italy (0.4% of GDP), in comparison to the important financial aid in Finland (1.8% of GDP) and Estonia (1.5% of GDP).

Relatively slow fluctuations are registered in regard to the evolution in time of expenditures for education. Since 2007, the majority of European countries seem to have an increasing trend of public expenditures for education, which is not the same for the public expenditures for higher education. In this last case, the focus also falls on the private financing of this sector of professional training.

A constant trend of increase in the amounts allocated to education is registered in Great Britain where a 2 p.p. of GDP growth can be traced. In any case, in Great Britain there will be a significant increase in tuition fees in higher

școlarizare la nivelul învățământului superior, planificată, în special, pentru anul 2013.

În ceea ce privește cazul României, este dificil de indicat o tendință generală, întrucât aceste categorii de cheltuieli publice au cunoscut ani de creștere, urmați de ani de scădere. Acesta este rezultatul inconsecvenței și necorelării obiectivelor guvernamentale, unde învățământul era considerat un domeniu prioritar, cu sumele alocate. Mai mult, în termeni reali, cheltuielile publice pentru învățământ scad.

Dinamica cheltuielilor pentru educație ne indică importante modificări în Estonia (o scădere de 1,2 p.p. din PIB), Slovenia (o creștere de 6,6 p.p. din PIB) și Lituania (o creștere de 6,1 p.p. din PIB). Mai exact, 18 state ale UE au înregistrat o evoluție ascendentă față de celelalte state ale UE, în medie, de cca 29 p.p. din PIB. Spre deosebire de cazurile acestor țări, reducerile de cheltuieli publice pentru educație au fost, în medie, de 2,4 p.p. din PIB. Este binevenit faptul, că per ansamblu, se înregistrează tendința de creștere a acestor cheltuieli. În funcție de media de la nivelul UE, se identifică patru tipuri de state, respectiv:

i) țări ale căror *cheltuieli publice pentru învățământ sunt în creștere și depășesc nivelul european* (Slovenia, Lituania, Polonia, Marea Britanie, Cipru, Danemarca, Suedia, Portugalia, Belgia, Irlanda, Olanda, Ungaria și Malta);

ii) țări ale căror *cheltuieli publice pentru învățământ sunt în creștere și sub nivelul european* (Bulgaria, Grecia, Slovacia, Luxemburg, Spania, Italia și România);

iii) țări ale căror *cheltuieli publice pentru învățământ sunt în scădere și sub nivelul european* (Germania și Cehia);

iv) țări ale căror *cheltuieli publice pentru învățământ sunt în scădere și depășesc nivelul european* (Estonia, Finlanda, Letonia, Franța și Austria).

Cum totalul cheltuielilor publice pentru învățământ se referă la toate nivelurile de învățământ, iar scopul lucrării vizează învățământul superior, este util de urmărit relația dintre aceste variabile (Figura 2).

education, planned for the year 2013.

As for Romania, it is difficult to foresee a general trend since these categories of public expenditures have known years of growth followed by years of decrease. This is the result of inconsistency and non-correlation between governmental objectives, where education used to be considered a priority field, and the amounts allocated. Moreover, in real terms, public expenditures for education are dropping.

The dynamics of education expenditures indicates important changes that occurred in Estonia (a decrease of 1.2 pp of GDP), Slovenia (an increase of 6.6 p.p. of GDP), and Lithuania (an increase of 6.1 p.p. of GDP). More exactly, 18 states of the EU registered an ascending evolution in comparison with the other EU states, on an average of around 29 p.p. of GDP. Unlike these countries, the decreases in public expenditures for education were, on an average, of 2.4 p.p. of GDP. On a whole, it is good that the increasing trend of these expenditures is preserved. Based on the mean at EU level, four types of states can be identified, as follows:

i) countries whose *public expenditures for education are increasing and exceed the European level* (Slovenia, Lithuania, Poland, Great Britain, Cyprus, Denmark, Sweden, Portugal, Belgium, Ireland, the Netherlands, Hungary, Malta);

ii) countries whose *public expenditures for education are increasing and are below the European level* (Bulgaria, Greece, Slovakia, Luxembourg, Spain, Italy, Romania);

iii) countries whose *public expenditures for education are decreasing and are below the European level* (Germany, Czech Republic);

iv) countries whose *public expenditures for education are decreasing and exceed the European level* (Estonia, Finland, Latvia, France, Austria).

Since the total public expenditures for education refer to all levels of education and the goal of the present paper is higher education, it is useful to see the correlation among these variables (Figure 2).

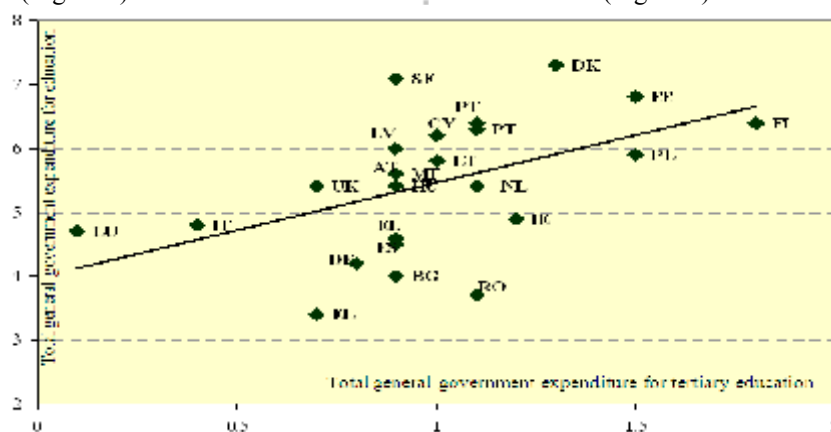


Fig. 2. Relația dintre cheltuielile publice pentru învățământul superior și cheltuielile publice pentru învățământ (% din PIB) (1990-2010)/

Fig. 2. The correlation between public expenditures for higher education and public expenditures for education (% of GDP) (1990-2010)

Sursa/Source: Prelucrare proprie pe baza datelor de la Eurostat./In-house processing based on Eurostat data.

Pe baza valorilor medii ale cheltuielilor reprezentate în Figura 2, se constată, că țările ce alocă importante sume pentru învățământ asigură și o susținere corespunzătoare a învățământului superior. La nivel european, se detașează Finlanda, ce alocă învățământului superior cca 1/3 din cheltuielile publice pentru învățământ.

Având în vedere faptul, că lucrarea urmărește să analizeze, prin prisma calității lor, serviciile publice pentru învățământ, în special la nivelul învățământului superior economic, atunci nu se detaliază investigarea cheltuielilor pentru învățământul superior, având în vedere și alte aspecte, precum: sumele alocate pe student, numărul de absolvenți, numărul de studenți la un cadru didactic etc. Acestea vor face subiectul unei alte lucrări.

Aprecieri privind calitatea învățământului superior prin intermediul indicatorilor cu comparabilitate internațională

Educația este o componentă importantă a dezvoltării durabile în contextul integrării în economie a cunoștințelor dobândite, dezvoltate, valorificate. Astfel, s-a ajuns ca învățământul să fie o componentă distinctă a dezvoltării umane, economiei cunoașterii și competitivității globale, întrucât este inclus în calculul acestor indici. Este unanim acceptat faptul, că cu cât se investește mai mult în educație, cu atât se „culeg” rezultate bune pe termen mediu și lung, pentru că efectele se vor resimți doar după ce se intră pe piața muncii, unde este o concurență acerbă atât la nivel național, cât și internațional, cu atât mai mult cu cât asistăm continuu la fenomenul numit „migrația creierelor”. Acest din urmă fapt creează externalități pozitive pentru țările terțe, care beneficiază de forță de muncă calificată pe seama cheltuielilor susținute de un alt stat. Practic, putem spune că țările sunt nu numai exportatoare/importatoare de bunuri, servicii, capital, ci și de „creiere”.

De asemenea, învățământul este un domeniu cu planificare strategică la nivel național și internațional. Pentru aceasta sunt fixate prioritățile politice, obiectivele, planificarea calendaristică și instituțiile abilitate. Toate acestea trebuie să conlucreze astfel încât să se respecte legăturile între nevoi, obiective, activități, realizări, rezultate și consecințe. Mai exact, este vorba de atingerea criteriilor de evaluare a politicilor, prin care sunt puse în aplicare strategiile privind învățământul, precum:

- pertinentă, respectiv, în ce măsură obiectivele pentru învățământ sunt pertinente față de nevoile și prioritățile schimbătoare;
- eficiență, respectiv, în ce măsură diferite modalități și-au găsit corespondent în realizări și rezultate la nivelul învățământului;
- eficacitate, respectiv, în ce măsură impactul politicii a contribuit la realizarea obiectivelor specifice și generale ale învățământului;
- utilitate, respectiv, în ce măsură impactul politicii corespunde nevoilor populației;
- viabilitate, respectiv, în ce măsură putem estima, că schimbările pozitive se mențin și după finalizarea aplicării strategiei.

Criteriile enunțate mai sus se completează printr-un alt obiectiv important, ce vizează asigurarea și îmbunătățirea calității învățământului, inclusiv a învățământului superior.

Based on the average values of expenditures represented in Figure 2, we may ascertain that the countries which grant important amounts to education also ensure an adequate support for higher education. At European level, Finland occupies a distinct place, allocating approximately 1/3 of its public expenditures for education to the tertiary education.

Taking into account that the paper aims to analyze in the light of their quality the public expenditures for education, especially those for the economic higher education, the research does not focus on other aspects such as amounts allocated for each student, number of graduates, number of students per teaching staff, etc. These details will make the topic of a distinct paper.

Comments on the quality of higher education by means of indicators with international comparability

Education is an important component of sustainable development in the context of integration in economy of acquired, developed and capitalized knowledge. Thus, education has become a distinct component of human development, of the knowledge economy, of global competitiveness since it is included in the computation of these indicators. It is commonly acknowledged that the more it is invested in education the better the fruits “harvested” on a medium- and long-term, as the effects will be felt only after the entrance on the labour market where there is a harsh competition both at national and international level, the more so as we witness the continuous phenomenon named “brain drain”. This creates positive externalities for third countries that benefit from workforce qualified based on the expenditures performed by another state. We may say that countries are not only exporters/importers of goods, services, capital, but also of “brains”.

Education is also an area with strategic planning at national and international level. To this aim, there are political priorities, date planning and delegated institutions which are set. All these need to cooperate so that the connections among needs, objectives, activities, accomplishments, results and consequences should be functional. More obviously, it is about the attainment of policy evaluation criteria by means of which education strategies are applied such as:

- pertinence, meaning to what extent the objectives for education are pertinent in regard to the changing needs and priorities;
- efficiency, meaning to what extent the different approaches have resulted in outcomes and results in education;
- productivity, meaning to what extent the impact of politics contributed to the achievement of specific and general objectives of education;
- utility, meaning to what extent the impact of politics corresponds to the population’s needs;
- viability, meaning to what extent we may estimate that positive changes are preserved after the end of the strategy application.

The above mentioned criteria are completed by another important objective that focuses on the insurance and improvement of education, including higher education. It

Nu trebuie omis faptul, că acestea trebuie să fie în permanență ancorate de nevoile cetățenilor și adaptate la aceste nevoi în continuă diversificare.

Pentru ca eforturile publice naționale și internaționale în acest domeniu sensibil să fie corect percepute și apreciate de cetățeni, sunt necesare reguli credibile și flexibile, care să fie cunoscute, acceptate și respectate de către cetățeni în calitate de beneficiari ai serviciilor publice din învățământ. Astfel, se asigură și un grad ridicat de încredere în învățământ, care va avea consecințe favorabile și asupra percepției calității învățământului. A nu se omite faptul, că perceperea calității este subiectivă datorită factorilor de influență cu puternică tentă individuală.

Prin învățământ se creează valoare, dar, în același timp, trebuie să se permită și dezvoltarea, inovarea acestora într-un mediu flexibil, deschis noutăților, continuu preocupat pentru asigurarea unei pregătiri corespunzătoare elevilor, studenților. Pentru aceasta, este nevoie de buna funcționare a tuturor angrenajelor din sistemul de învățământ. Orice slăbiciune a unuia conduce la eșecul întregului sistem. De exemplu, chiar dacă sunt cadre didactice calificate în țară și străinătate, care sunt orientate spre elevi/studenți, orice disfuncționalitate la nivel central va atrage după sine o percepție slabă la nivelul beneficiarilor de servicii de învățământ. Ca urmare, sunt necesare întărirea punctelor forte și corectarea slăbiciunilor sistemului într-o lume în continuă schimbare.

În plus, învățământul, cu toate formele sale, este o componentă importantă a:

- dezvoltării umane (www.undp.org);
- dezvoltării durabile (<http://www.unesco.org>);
- economiei cunoașterii (<http://www.worldbank.org>);
- competitivității globale (<http://www.weforum.org>).

Ținând cont de prezența educației drept componentă a celor indicate mai sus, putem spune că învățământul contribuie, în proporție de cca 25%, la realizarea dezvoltării umane și durabile, economiei cunoașterii și competitivității globale.

Odată indicat locul și rolul învățământului la nivel național și internațional, se trece la următorul pas al cercetării întreprinse în această lucrare. Acest pas este reprezentat de analiza percepției calității în învățământul superior. În acest scop, trebuie început de la întrebările firești: „Ce înseamnă calitatea învățământului superior?”; „Cum se măsoară calitatea învățământului superior?”; „Care este percepția asupra calității învățământului superior economic?”. În continuare se vor indica punctual răspunsuri la aceste trei întrebări de mai sus.

Calitatea în învățământ este un subiect intens dezbătut, de multe ori ignorând toate aspectele sale. Pentru a avea un învățământ superior de calitate (sau, în general, un învățământ de calitate), trebuie să se țină cont de complexitatea sistemului, care este în strânsă legătură cu mediul economic, politic și cultural. Totodată, calitatea învățământului trebuie să vizeze toate părțile implicate, respectiv: i) elevii/studenții, care trebuie să fie susținuți de familie și societate pentru a învăța; ii) mediul, care trebuie să ofere siguranță, resurse și facilități adecvate; iii) conținutul, care trebuie să se reflecte în programe și materiale relevante pentru dobândirea de cunoștințe și competențe; iv) procesele didactice, prin care cadrele didactice instruite folosesc

should not be omitted that these one must be permanently connected to the citizens' needs and adjusted to these ever-changing needs.

In order for the national and international public efforts in this sensitive field to be correctly perceived and valued by citizens, credible and flexible rules are a must, being known, accepted and met by citizens as beneficiaries of public education services. Thus, a high degree of confidence in education is also achieved, with favourable consequences on the perception of quality in education. One should not disregard that the perception of quality is subjective due to the influence factors with a strong personal touch.

Education creates value, but at the same time it should enable development, innovation in a flexible environment, openness to novelty, continuous interest in ensuring an adequate training of pupils and students. To this aim, all the elements in the educational system should function properly. Any weakness may lead to the failure of the entire system. For instance, even if there are pupil/student-oriented qualified teachers, any malfunction at central level will trigger a weak perception of the beneficiaries of the educational system. Therefore, it is necessary to consolidate the strong points and to correct the system weaknesses in an ever-changing world.

Additionally, education in all its forms is an important component of:

- human development (www.undp.org);
- sustainable development (<http://www.unesco.org>);
- knowledge economy (<http://www.worldbank.org>);
- global competitiveness (<http://www.weforum.org>).

Considering the presence of education as a component of the above mentioned areas, we may state that education contributes approximately with 25% to the human and sustainable development, to the knowledge economy and global competitiveness.

Once the place and role of education are stated at national and international level, the next step of this research is represented by the analysis of perception of quality in higher education. To do this, one should find answers at the following obvious questions: “What does quality in higher education mean?”; “How is quality in higher education measured?”; “What is the perception on quality of economic higher education?” In what follows punctual answers to these three questions will be provided.

Quality in education is an intensely debated topic, often ignoring all its facets. In order to have high quality tertiary education (or in general high quality education), one should take into account the system complexity which is closely correlated with the economic, political and cultural environment. At the same time, quality in education should focus all the parties involved, respectively: i) the pupils/students who should be supported by family and society to study; ii) the environment which should provide security, resources and adequate facilities; iii) the contents reflected in curricula and relevant materials for the acquisition of knowledge and competences; iv) the didactic processes by which trained teaching staff use pupil/student-oriented approaches and the existing infrastructure in each

abordări orientate pe elev/student, utilizarea competențelor, ce sunt legate de obiectivele naționale pentru educație și de participare activă în societate (Green, 1994). De multe ori, în procesul de evaluare a calității, accentul se pune doar pe o parte din criterii, cum este cazul României.

Termenii, precum eficiență, eficacitate, performanță, au fost folosiți frecvent drept sinonime pentru calitatea învățământului (Adams, 1993). Cu toate acestea, actualmente, există un consens general, care vizează dimensiunile calității învățământului așa cum au fost prezentate anterior.

În prezent, se utilizează și expresia „învățământ de calitate” (Motala, 2000), care este stabilită ca obiectiv la nivel local, național, ținând cont de contextul internațional.

Lucrarea urmărește să realizeze și o analiză cantitativă în ceea ce privește perceperea calității în învățământul superior. Ca urmare, trebuie luată în considerare o serie de indicatori, capabili să reflecte în mod adecvat această percepție. Pentru a asigura comparabilitatea datelor, se utilizează indicatorul calitatea sistemului de învățământ per ansamblu și pe componente, care este calculat și raportat de World Economic Forum (WEF) pentru anul 2011. Astfel, în baza datelor disponibile, a fost realizată calcularea unui punctaj ce reflectă perceperea asupra calității învățământului superior în fiecare stat membru al Uniunii Europene. Acest indicator este numit calitatea în învățământul superior per ansamblu și este obținut ca un indicator compozit, format din calitatea sistemului de învățământ, calitatea învățământului superior economic, calitatea instituțiilor de cercetare științifică, colaborarea între universități și mediul privat în proiecte de cercetare-dezvoltare și exodul creierelor „brain drain”. Prin includerea acestor indicatori, se obține un punctaj capabil să ofere o imagine de ansamblu asupra calității în învățământ, cu precădere în învățământul superior. În baza acestor date, obținute de autori printr-o metodologie proprie, s-a realizat un clasament al țărilor membre ale UE în ceea ce privește nivelul calitativ al învățământului superior, care vizează gruparea țărilor în patru clase (Figura 3).

educational unit; v) the outcomes comprising knowledge, skills, abilities, competences which are linked to the national objectives for education and active participation in society (Green, 1994). More than often, in the process of quality evaluation the highlight falls only on one of the parts, as it is the case of Romania.

Notions such as efficiency, productivity, performance were frequently used as synonyms for quality of education (Adams, 1993). In spite of this, a consensus has been currently reached, focusing on the dimensions of quality in education as they were previously described.

Nowadays the expression “high quality education” is also used (Motala, 2000), being set as an objective at local and national level, considering the international context.

The paper also aims to undertake a quantitative analysis as far as perception of quality in higher education is concerned. As a consequence, several indicators able to adequately reflect this perception should be considered. In order to ensure data comparability, we use the indicator quality in education on a whole and by components, which is computed and reported by World Economic Forum (WEF) for the year 2011. Thus, based on the available data it was computed a score translating the perception of quality in higher education in each European Union member state. This indicator is named quality in higher education on a whole and it is obtained as a compound indicator formed of quality in the educational system, quality in economic higher education, quality of scientific research institutions, collaboration between universities and private sector in research-development projects and “brain drain”. By including these indicators it is obtained a score showing an overview of quality in education, prevalently in higher education. Based on the data obtained by the authors by means of an in-house methodology, a ranking for the EU countries was performed regarding the qualitative level of higher education, classifying the countries in four groups (Figure 3).

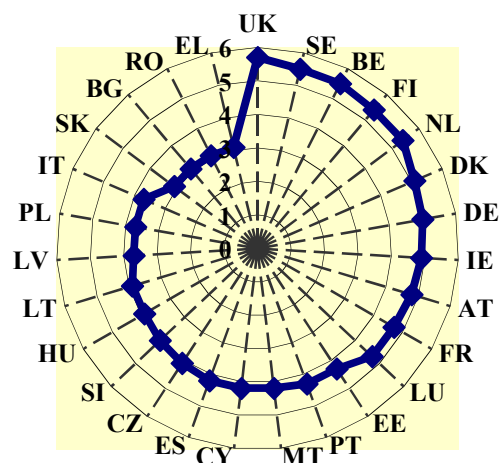


Fig. 3. Clasamentul privind perceperea calității în învățământul superior (2011)/

Fig. 3. Ranking regarding the perception of quality in higher education (2011)

Sursa/Source: Prelucrat de autori de autori în baza datelor preluate de la WEF./Processed by the authors on the basis of data taken from WEF.

Notă/Note: Pentru fiecare categorie este indicat punctajul aferent dintr-un maxim de 7 puncte și un minim de 1 punct./For each category there is a score ranging from a maximum of 7 to a minimum of 1.

Calcululele indicatorilor sunt realizate în baza unei metodologii proprii, care servește scopului cercetării întreprinse în această lucrare.

Pentru a vedea care este situația la nivelul învățământului superior de profil economic, s-a reluat aplicarea metodologiei și s-a realizat obținerea punctajului privind nivelul percepției calității, precum și clasamentul țărilor membre ale Uniunii Europene. Rezultatele sunt reprezentate în Figura 4.

The computations of indicators are performed based on an in-house methodology serving the purpose of the research undertaken in this paper.

In order to see what the situation in economic higher education is, the methodology was reapplied and it was obtained the score regarding the perception of quality as well as the ranking by European Union member countries. The results are presented in Figure 4.

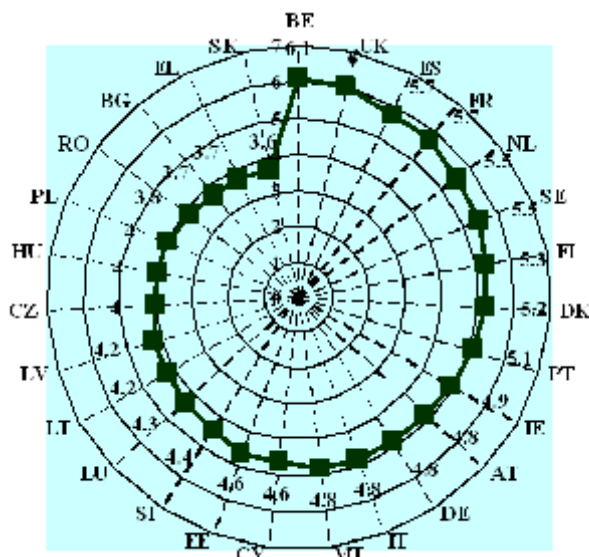


Fig. 4. Clasamentul privind perceperea calității în învățământul superior economic (2011)/

Fig. 4. Ranking regarding the perception of quality in economic higher education (2011)

Sursa/Source: Prelucrat de autori de autori în baza datelor preluate de la WEF./Processed by the authors on the basis of data taken from WEF.

Notă/Note: Pentru fiecare categorie este indicat punctajul aferent dintr-un maxim de 7 puncte și un minim de 1 punct./For each category there is a score ranging from a maximum of 7 to a minimum of 1.

După cum se observă prin simpla comparare a clasamentelor realizate, se constată o modificare a încadrării țărilor ce asigură un învățământ superior economic cu un nivel semnificativ din punctul de vedere al percepției asupra calității acestuia. Astfel, clasele sunt:

1. Învățământ superior economic de top din punct de vedere al percepției calității în Belgia și Marea Britanie. Punctajul obținut este de 6,1 dintr-un maxim de 7 puncte. După cum se constată, Marea Britanie se menține în fruntea clasamentului și în ceea ce privește învățământul superior economic, care reușește să atingă peste 86% dintr-un învățământ superior economic cu un punctaj maxim pentru perceperea calității.

2. Învățământ superior economic foarte avansat din punct de vedere al percepției calității în țări, precum: Spania, Franța, Olanda și Suedia. Punctajul obținut este de 5,6 dintr-un maxim de 7 puncte. Suedia și Olanda își mențin poziția în clasament, însă sunt incluse și alte țări. De exemplu, Spania are un nivel mediu avansat al percepției calității în învățământul superior economic față de nivelul mediu în cazul învățământului superior per ansamblu. Sistemul de învățământ din Franța este încadrat pe o poziție mai bună în ceea ce privește învățământul superior economic.

As it can be noticed from a simple comparison of the rankings, it can be determined a change in the countries' classification ensuring a significant level of the economic higher education from the perception of its quality. Thus, the groups are the following:

1. Top-level economic higher education from the point of view of quality perception in Belgium and Great Britain. The score obtained was 6.1 of a maximum of 7 points. As it can be remarked, Great Britain leads the ranking as far as economic higher education is concerned, reaching over 86% of economic higher education with a maximum score for quality perception.

2. Very advanced economic higher education from the point of view of quality perception in countries such as Spain, France, Netherlands, Sweden. The score is 5.6 of a maximum of 7 points. Sweden and the Netherlands maintain their position in the ranking, but there are also other countries included. For example, Spain has an average advanced level of quality perception in economic higher education in comparison with the average level of the higher education on a whole. The educational system in France ranks on a better place as far as economic higher education is concerned.

3. Advanced economic higher education as regards the

3. Învățământ superior economic avansat din punct de vedere al percepției calității în țări, precum: Finlanda, Danemarca, Portugalia, Irlanda, Austria, Germania, Italia și Malta. Punctajul obținut este de 5,0 dintr-un maxim de 7 puncte. Statele ce își mențin poziția în clasament sunt: Danemarca, Irlanda, Austria și Germania, celelalte înregistrând o apreciere mai favorabilă la nivel de învățământ superior economic. Finlanda, per ansamblu, are un sistem apreciat cu un nivel calitativ foarte avansat pentru învățământul superior per ansamblu, fără a excela și la cel economic.

4. Învățământ superior economic mediu din punct de vedere al percepției calității în țări, precum Cipru, Estonia, Slovenia, Luxembourg, Lituania și Letonia. Punctajul obținut este de 4,4 dintr-un maxim de 7 puncte. Dintre aceste state, Luxembourg a pierdut o poziție în clasament la nivel de învățământ superior economic.

5. Învățământ superior economic slab din punct de vedere al percepției calității în țări, precum: Cehia, Ungaria, Polonia, România, Bulgaria, Grecia și Slovacia. Punctajul obținut este de 3,8 dintr-un maxim de 7 puncte. Declasarea are loc la nivelul cazurilor reprezentate de state, precum: Cehia, Ungaria și Polonia, care au un sistem de învățământ superior, per ansamblu, apreciat mai bine decât cel economic.

Cu ajutorul acestor indicatori ce reflectă perceperea calității în învățământul superior, se pot puncta și diferențele existente între statele membre ale UE, precum și specializările acestora în anumite domenii, așa cum s-a indicat anterior.

Concluzii. Slăbiciunile din domeniul învățământului au un impact major asupra celorlalte componente, ce acționează drept motoare ale stimulării competitivității și performanțelor fiecărui stat în parte. Ca urmare, reducerea cheltuielilor bugetare alocate educației fără externalizarea activităților educaționale de la sistemul public la cel privat va genera consecințe negative asupra întregii economii. Poate că tocmai resimțirea acestor efecte pe termen lung conduce la iluzia, că orice reducere a sumelor alocate învățământului nu are urmări nefavorabile. Aici intervin și factorii politici în funcție de orizontul de timp vizat de aceștia, precum și de obiectivele prioritare fixate la nivelul fiecărei economii. Oricum, nu trebuie omis faptul, că o populație educată este capabilă să se adapteze rapid la cerințele dinamice ale fiecărei perioade, să inoveze și să integreze aceste valori în economie astfel încât să se asigure premisele creării optimului social.

Este de neglijat nici faptul, că investiția în educație este generatoare de plusvaloare în economie pe un orizont lung de timp. În plus, învățământul superior acționează ca promotor al eficienței și cheie pentru economia bazată de cunoaștere, competitivitate și eficiență.

Lucrarea analizează percepția asupra calității în învățământul superior și în cel economic, cu precădere, utilizând o metodologie proprie, care a asigurat realizarea analizei cantitative pe bază de punctaj, calculat pentru fiecare stat membru al UE, precum și a unei analize calitative, ce a permis stabilirea unor clasamente ale țărilor, ce împart sistemul de învățământ superior în patru clase în funcție de percepția calității.

perception of quality in countries such as Finland, Denmark, Portugal, Ireland, Austria, Germany, Italy, Malta. The score obtained is 5.0 of the maximum of 7 points. The states which maintain their position in the ranking are Denmark, Ireland, Austria, Germany, the others registering a more favourable assessment at the level of economic higher education. Finland, on a whole, has a valued system with a very highly qualitative higher education on a whole, still without shining in the economic one.

4. Average economic higher education as regards the quality perception in countries such as Cyprus, Estonia, Slovenia, Luxembourg, Lithuania, Latvia. The score obtained is 4.4 of the maximum of 7 points. Of these states, Luxembourg has lost a position in the ranking as far as the economic higher education is concerned.

5. Weak economic higher education from the point of view of quality perception in countries such as Czech Republic, Hungary, Poland, Romania, Bulgaria, Greece, Slovakia. The score obtained is 3.8 of the maximum of 7 points. The de-ranking takes place for states such as Czech Republic, Hungary, Poland which have a better evaluated higher education system on a whole than the economic one.

These indicators reflecting the perception of quality in higher education also show the differences existing among the EU member states as well as their specializations in several fields as it was previously stated.

Conclusions. The weaknesses in education have a major impact on the other components that act as drivers for the stimulation of competitiveness and performances of each and every state. As a result, the drop in budgetary expenditures allocated to education without externalizing the educational activities from the public to the private system will generate negative consequences on the entire economy. The experience of these effects on a long term brings the illusion that any reduction in the amounts for education does not have unfavourable effects. The political factors also interfere in relation to the time horizon foreseen as well as to the priority goals set for each economy. Anyway, it should not be forgotten that an educated population is capable to rapidly adjust to the dynamic requirements of each period, to innovate and integrate these values in economy so that the premises for the creation of the social optimum should be ensured.

It should not be neglected that the investment in education generates added value in economy in the long run. In addition, higher education acts as the promoter for efficiency and is the key to the knowledge economy, competitiveness and productivity.

The present paper analyzes the perception of quality in higher education and especially in the economic one, using an in-house methodology enabling a quantitative analysis which resulted in a score computed for each EU member state as well as a qualitative analysis allowing to set some rankings by countries and classifying the higher education system in four groups according to the perception of quality.

Acknowledgement. Această lucrare prezintă rezultatele cercetării întreprinse în cadrul campusului de creație multidisciplinară, *Determinarea calității percepute a învățământului superior economic din România în contextul alinierii la standardele Uniunii Europene*, al proiectului POSDRU/89/1.5/S/59184. Lucrarea a fost cofinanțată din Fondul Social European, prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, proiect numărul POSDRU/89/1.5/S/59184 „Performanță și excelență în cercetarea postdoctorală în domeniul științelor economice din România”.

Acknowledgement. This paper presents the results of the research conducted in the multidisciplinary creative campus, *Determination of the perceived quality of economic higher education in Romania in the context of alignment with the EU standards*, project POSDRU/89/1.5/S/59184. This paper is supported from the European Social Fund through Sectoral Operational Programme Human Resources Development 2007-2013, project number POSDRU/89/1.5/S/59184 „Performance and excellence in postdoctoral research in Romanian economics science domain”.

Referințe bibliografice/References

1. ADAMS, Don. Defining educational quality. Improving Educational Quality Project: Biennial Report. Institute for International Research. Pittsburgh: University of Pittsburgh, 1993, january 6. 24 p.
2. Understanding education quality. Chapter 1. In: EFA Global Monitoring Report. 2005, pp. 27-37.
3. GREEN, Diana. What is Quality in Higher Education? Society for Research into Higher Education. London: University Press, 1994. 132 p. ISBN 0-335-15740-8.
4. MOȘTEANU, T., CÂMPEANU, E., CATARAMĂ, D., STOIAN, A., GYORGY, A. Politici și tehnici bugetare. București: Editura Universitară, 2006.
5. MOTALA, S. Education transformation and quality: The South African experience In: Comparative and International Education Society: annual meeting. San Antonio, 2000.
6. Defining Quality in Education. UNICEF, The International Working Group on Education Florence. Florence, june. 43 p.
7. SCHWAB, Klaus, SALA-I-MARTIN, Xavier. The Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum. Geneva, 2011. 527 p.

Recomandat spre publicare: 14.05.2012

**ANALIZA COMPARATIVĂ
A PIEȚELOR VALORILOR MOBILIARE
ÎN REPUBLICA CEHĂ ȘI BULGARIA ÎNAINTE
DE IMPLEMENTAREA REGIMULUI
DE ȚINTIRE A CURSULUI DE SCHIMB**

*Emma DIBOVA, dr., BNB, Bulgaria
Radu CUHAL, dr., BNM
Mihai UNGUREANU, BNM*

*Recenzent: Alexandru STRATAN,
dr. hab., conf. univ., IEFS*

Acest articol oferă o scurtă descriere a dezvoltării și a istoriei titlurilor mobiliare în Republica Cehă și Bulgaria, precum și importanța acestora în domeniul politicii monetare. Implementarea politicii monetare este sever limitată în cazul în care piețele financiare nu funcționează corespunzător, în special dacă politica fiscală nu este conformată cu orientarea politicii monetare. În ceea ce privește supravegherea piețelor de valori mobiliare, un sistem de autoreglementare trebuie să fie recomandat cu o anumită proporție de control guvernamental. De asemenea, se necesită ca, în cadrul funcției lor de supraveghere, băncile centrale să monitorizeze activitățile piețelor valorilor mobiliare atât timp cât băncile sunt îngrijorate.

***Cuvinte cheie:** piață de valori mobiliare, bonuri, certificate de trezorerie, politică monetară, scadență, economii, activitatea lombard.*

Introducere. Dezvoltarea piețelor valorilor mobiliare a cunoscut o evoluție specifică atât în Republica Cehă, cât și în Bulgaria, în derularea cărui proces rolul statului și al băncilor centrale rămâne indiscutabil.

Conținutul de bază. Dezvoltarea piețelor de valori mobiliare în Republica Cehă

Principalele tipuri de titluri, eliberate în Republica Cehă, sunt: acțiunile, obligațiunile de stat și bonurile de tezaur, obligațiunile și cambiile emise de societăți sau careva hârtii de valoare comerciale, precum și certificate de depozit. În 1992, Guvernul a emis obligațiuni guvernamentale în valoare totală de 14,7 miliarde de coroane cehe și certificate de trezorerie în valoare de 168 miliarde de coroane.

Procedurile de eliberare utilizate sunt ofertele publice, plasamentele private și, cele mai utilizate, licitațiile. Intermediarii financiari principali sunt băncile comerciale și firmele de brokeraj. În 1992, bonurile de tezaur au fost achiziționate, în mare parte, de către bănci. Nu a fost întâmpinată nici o problemă în introducerea certificatelor de trezorerie pe piața primară. Fiecare bancă era limitată să cumpere 50% din orice emitere.

Actul Consiliului Național Ceh al Valorilor Mobiliare a fost adoptat la 20 noiembrie 1992.

Bursa de Valori din Praga (BVP) a început să tranzacționeze în mod regulat, deși volumul de activitate a devenit mai mare odată cu derularea tranzacțiilor cu acțiuni de privatizare, precum și cu progresul general în procesul de privatizare. În prezent, există șapte valori mobiliare tranzacționate la BVP, dintre care două sunt listate ca titluri de stat, iar cinci sunt nelistate. Tranzacțiile aveau loc în fiecare marți și cifra de afaceri a ajuns

**COMPARATIVE ANALYSIS OF THE
SECURITIES MARKETS IN THE CZECH
REPUBLIC AND BULGARIA BEFORE
IMPLEMENTING THE EXCHANGE RATE
TARGETING REGIME**

*Emma DIBOVA, PhD, NBB, Bulgaria
Radu CUHAL, PhD, BNM
Mihai UNGUREANU, BNM*

*Reviewer: Alexandru STRATAN,
PhD, associate prof., IEFS*

This article gives a brief description of the development and history of securities in both, the Czech Republic and Bulgaria and the importance of these markets in monetary policy. The implementation of monetary policy is severely constrained if financial markets are not working properly, particularly if fiscal policy is not in line with the monetary policy stance. Regarding the supervision of securities markets a self-regulatory system is to be recommended with a certain amount of government control. Within their supervisory function the central banks also need to monitor the activities of securities markets as far as banks are concerned.

***Key words:** securities markets, bills, Treasury bills, monetary policy, maturity, savings, Lombard activity.*

Introduction. Securities markets development has evolved specify both in the Czech Republic and in Bulgaria, whose running process state and central banking role remains undisputed.

The basical content. The development of securities markets in the Czech Republic

The main types of security issued in the Czech Republic are: shares, government bonds and Treasury bills, bonds and bills of exchange issued by companies and few commercial papers as well as certificates of deposit. In 1992 the Government issued government bonds totaling Kcs. 14.7 billion and Treasury bills amounting to Kcs. 168 billion.

The issuing procedures used are public offers, private placement and, most of all, auctions. The main financial intermediaries are commercial banks and brokerage firms. In 1992 the Treasury bills were mostly purchased by banks. There was no problem placing Treasury bills on the primary market. Single banks were restricted to buy 50% of any issue.

The Act of the Czech National Council on Securities was passed on 20th November 1992.

The Prague Stock Exchange (PSE) started trading regularly, although increased activity will come with trade in privatization shares as well as general advance in the privatization process. At present there are seven securities traded on the PSE, two of which are listed government bonds and five are unlisted. Trading took place every Tuesday and turnover reached Kcs. 8.1 million in early May 1993. The most sought-after

la 8,1 mil. de coroane cehe la începutul lunii mai 1993. Cele mai căutate titluri au fost obligațiunile de 5% de stat și obligațiunile Băncii Comerciale.

Ministerul Finanțelor joacă rolul cheie în supravegherea acestei piețe în conformitate cu legislația privind valorile mobiliare și piața valorilor mobiliare.

Piețele valorilor mobiliare și economiile

În Republica Cehă există diferite tipuri de instrumente de economisire. Tradiționale și, până în prezent, cele mai utilizate pe scară largă sunt conturile de economii (Savings book). Sunt folosite, de asemenea, și certificatele de conturi de depozit și cele de depozit. Nu există cifre fiabile disponibile cu privire la ponderea instrumentelor respective.

Raportul de economisire intern brut (din fosta Cehoslovacie), care a rămas aproape la 30% la sfârșitul anilor '80, a scăzut la 25% în 1991. Economiiile gospodăriilor, care au sporit până la 4,3% din PIB în 1989, au devenit negative în 1990, dar au crescut considerabil, până la 6,6%, în 1992.

Depozitele de economii, anterior scutite de taxe fiscale, au fost supuse plății impozitului de 15% de la începutul anului 1993.

Piețele valorilor mobiliare și politica monetară

Banca Națională a Cehiei (BNC) a jucat un rol important în dezvoltarea piețelor valorilor mobiliare pe diferite căi:

(a) a promovat reintroducerea facturilor de schimb prin acceptarea acestora pentru facilitatea de refinanțare disponibilă pentru bănci la cea mai scăzută rată a dobânzii, adică rata de actualizare;

(b) a creat un sistem eficient pentru emiterea și comercializarea secundară de certificate de trezorerie, care sunt emise în formă dematerializată (book entry) și înregistrate într-un registru central la BNC;

(c) a promovat instituirea pieței secundare interimare pentru valori mobiliare pe termen mediu, care au fost introduse în iulie 1991. Aceasta a fost organizată și condusă de Banca Națională până în decembrie 1992, când a fost preluată de către Bursa din Praga;

(d) a luat parte, împreună cu Ministerul Finanțelor, în procesul de creare a cadrului legislativ pentru piața de capital.

BNC utilizează activ tranzacțiile cu valori mobiliare în scopuri de politică monetară. Se efectuează operațiuni de piață deschisă, în care reglementează lichiditatea băncilor în conformitate cu obiectivele monetare stabilite de BNC. Principalele instrumente sunt certificatele de trezorerie și, începând cu a doua jumătate a anului 1992, facturile emise de către Banca Națională. Aceasta desfășoară, de asemenea, operațiuni repo pe obligațiuni de stat pe termen mediu sau pe termen lung. Piața este, astfel, receptivă la operațiunile BNC.

Fondurile excedentare ale băncilor comerciale majore, care au fost restricționate în activitățile lor de credit cu așa-numitele limite de credit, au fost direcționate, în mare măsură, spre credite guvernamentale mai mult sub formă de bonuri de tezaur decât împrumuturi de pe piața monetară interbancară. Principalul motiv al acestor acțiuni a fost minimizarea riscului de investiție, precum și profitul din randamentele relativ ridicate.

Dezvoltarea pieței valorilor mobiliare în Bulgaria

Tipurile de valori mobiliare, eliberate în Bulgaria sunt:

(a) titluri de stat pe termen scurt emise în formă

securities were 5% government bonds and bonds of the Commercial Bank.

The Ministry of Finance plays the key role in supervising the securities market according to the securities and stock exchange legislation.

Securities markets and savings

There are various types of savings instruments in the Czech Republic. The traditional and until now most widely used one is the savings book. Certificates of deposit and deposit accounts are used as well. There are no reliable figures available on the share of respective instruments.

The gross domestic saving ratio (of former Czechoslovakia) which remained close to 30% in the late 1980s, declined to 25% in 1991. Household saving, which amounted to 4.3% of GDP in 1989, turned negative in 1990 but rose markedly to 6.6% in 1992.

Savings deposits, previously tax free, are subject to 15% tax as from the beginning of 1993.

Securities markets and monetary policy

The Czech National Bank (CNB) has played a role in the development of securities markets in a number of ways:

(a) the CNB has promoted the reintroduction of bills of exchange by accepting them for the rediscount facility available for banks at the lowest interest rate, i.e. the discount rate;

(b) it has created an efficient system for issuing and secondary trading of Treasury bills, which are issued in a book entry system and registered in a central registry at the CNB;

(c) it promoted the establishment of the interim secondary market for medium-term securities which was introduced in July 1991. It was organized and run by the CNB until December 1992, when it was taken over by the Prague Stock Exchange;

(d) it took part, together with the Ministry of Finance, in the process of creating the legislative framework for the capital market.

The CNB actively uses securities transactions for monetary policy purposes. It carries out open market operations which regulate the banks' liquidity according to monetary targets set by the CNB. The main instruments are Treasury bills and, since the second half of 1992, bills issued by the CNB. It also conducts repurchase operations on medium or long-term government bonds. The market is responsive to CNB operations.

The excess funds of the major commercial banks, which were restricted in their credit activities by so-called credit limits, were largely channeled to Government credits in the form of Treasury bills rather than loans on the interbank money market. The main reason for this was to minimize investment risk as well as to take advantage of the relatively high yields.

Development of securities markets in Bulgaria

The types of security issued in Bulgaria are:

(a) short-term book-entry government securities. These are issued on a regular schedule of Treasury bill sales with maturities varying from 90 to 270 days. This

dematerializată (short-term book-entry government securities). Acestea sunt emise în baza unui program regulat al tranzacțiilor cu certificate de trezoreriei cu scadențe între 90 și 270 de zile. Valorile de acest tip sunt comercializate în cadrul și în afara sistemului bancar;

(b) titluri de stat pe termen mediu și pe termen lung. Aceste valori sunt emise în formă de obligațiuni cu cupon, cu scadențe diferite de la 3 la 30 de ani.

Procedura de eliberare a titlurilor de valoare este reglementată prin Ordonanța nr. 5 cu privire la emiterea, vânzarea și răscumpărarea titlurilor de stat pe termen scurt. Fiecare emisiune este anunțată în prealabil. Anunțul indică valoarea nominală a bonurilor de tezaur oferite spre vânzare și prețul minim acceptabil al ofertelor.

Banca Națională a Bulgariei (BNB), în calitate de agent de guvern, a dezvoltat o piață a titlurilor de stat sub formă de licitații, organizate la fiecare două săptămâni, în care valoarea ofertei este determinată, în prealabil, licitației, iar ofertele competitive sunt cerute de la instituțiile financiare. Principalii intermediari financiari sunt băncile și companiile de asigurări. În lipsa unei legi privind valorile mobiliare, operațiunile pe piața secundară sunt efectuate în conformitate cu Capitolul 3 din Ordonanța 5.

Piețele valorilor mobiliare și economiile

Ca și în alte foste economii planificate, economiile populației sunt concentrate la Banca de Economii de Stat (BES). Cu toate acestea, unele schimbări au avut loc privind creditarea. În trecut, cea mai mare parte a acesteia viza banca centrală, iar în 1991, creditarea altor bănci a crescut până la, aproximativ, 60% din partea de active a BES.

Odată cu introducerea titlurilor de stat, BES a deținut o poziție dominantă ca cumpărător principal al titlurilor de stat guvernamentale, astfel sprijinind bugetul, costul de finanțare a deficitului bugetar fiind redus. Cu toate acestea, băncile comerciale nu achiziționau titluri de valoare guvernamentale întrucât costul resurselor lor era mult mai mare decât cele ale BES.

Privind disponibilitatea economiilor, economiile interne brute, în raport cu PIB, au atins punctul culminant în 1989, cu o rată de economisire de aproape 33%. Însă, în 1991, rata a scăzut la mai puțin de jumătate și în 1992 – la o treime din valoarea din 1989.

Piețele valorilor mobiliare și politica monetară

Deși lipsită de unele premise importante, capabile să asigure eficiența operațiunilor de piață deschisă, BNB a început operațiuni de restricționare pe piața deschisă la începutul anului 1993. Aceasta se baza pe Rezoluția nr. 349 din de 26 noiembrie 1992. Scopul major al acesteia, pentru moment, era de a garanta lichiditatea titlurilor de stat. Treptat, odată cu dezvoltarea unei piețe monetare și funcționarea unui număr suficient de valori mobiliare eligibile, BNB intenționează să utilizeze acest instrument pentru atingerea obiectivelor politicii monetare. Operațiunile vor fi utilizate pentru modificări temporare în bani de rezervă și pentru a compensa schimbări în alte surse de bani de rezervă.

BNB afectează tranzacțiile pe piața secundară numai cu instituții financiare care fac obiectul unei rezerve minime obligatorii necesare. Tipurile de tranzacții încheiate sunt: cumpărări, vânzări simple și contracte de report. Procedura

type of security is tradable within and outside the banking system;

(b) medium and long-term government securities. This type of security is in the form of coupon bonds with maturities varying from three to thirty years.

The procedure for issuing of securities is regulated by Ordinance No. 5 concerning the issuing, selling and redemption of short-term government securities. Every issue is announced in advance. The announcement indicates the nominal value of the Treasury bills offered for sale and the minimum acceptable price of the bids.

The Bulgarian National Bank (BNB), acting as government agent, has developed a government securities market in the form of auctions held every two weeks in which the amount of the tender is determined in advance of the auction and competitive bidding is asked from financial institutions. The main financial intermediaries are banks and insurance companies. In the absence of a law on securities, secondary market operations are effected according to Chapter Three of Ordinance No. 5.

Securities markets and savings

As in other former planned economies, household savings are concentrated at the State Savings Bank (SSB). However, some changes have taken place on the lending side. Whereas in the past the bulk of lending went to the central bank, lending to other banks has increased, to approximately 60% of the assets side of the SSB in 1991.

With the introduction of government securities the State Savings Bank held a dominating position as the main buyer of government securities while aiding the budget as the cost of budget deficit financing was thus reduced. Commercial banks, however, do not purchase government securities as the cost of their resources is much higher than those of the SSB.

Looking at the availability of savings, gross domestic savings in relation to GDP peaked in 1989 with a saving rate of close to 33%. It dropped to less than half of that level in 1991 and again in 1992 to one third of its 1989 peak.

Securities markets and monetary policy

Although lacking some important prerequisites which ensure the efficiency of open market operations, the BNB started restricted operations on the open market at the beginning of 1993. This is based on Resolution No. 349 dated 26th November 1992. Its major aim for the time being is to guarantee the liquidity of government securities. Gradually, with the development of a functioning money market and a sufficient supply of eligible securities, the BNB plans to use this instrument for monetary policy goals. The operations will be used for temporary changes in reserve money and to compensate for changes in the other sources of reserve money.

The BNB effects transactions on the secondary market only with financial institutions which are subject to a minimum reserve requirement. The types of transaction concluded are outright purchases, outright sales and repurchase agreements. The procedure for these

pentru aceste tranzacții este după cum urmează.

Zilnic, instituțiile financiare care sunt interesate în încheierea tranzacțiilor cu BNB, contactează Departamentul operațiuni valutare al BNB și negociază termenele și condițiile:

- (a) numărul emisiei și tipul tranzacției;
- (b) valoarea totală nominală;
- (c) scadența;
- (d) prețul pentru 100 de Leve nominale la zecimale.

BNB recomandă instituțiilor financiare cu privire la decizia sa, dar nu mai târziu de ora 10 dimineața, bazându-și deciziile sale, în principal, pe lichiditățile din sistemul bancar. BNB poate refuza o tranzacție fără a da vreo explicație. În prezent, activitatea pe piața valorilor mobiliare suferă de faptul, că dobânda la titlurile de stat nu este coordonată cu politica BNB a ratei dobânzii. În plus, certificatele de trezorerie sunt valori mobiliare cu dobândă fixă.

Politica BNB de lombard a început imediat după primele emisiuni de certificate de trezorerie, în a doua jumătate a anului 1991. Din ianuarie 1992, BNB a furnizat, de asemenea, credite de lombard, folosind obligațiuni emise de Ministerul de Finanțe ca garanție. Certificatele de trezorerie în portofoliile băncilor comerciale pot fi utilizate ca garanții pentru credite lombard de până la 70% din valoarea lor nominală (anterior – 90%), având rata dobânzii de bază. La sfârșitul anului 1992, creditele lombard constituiau 30% din totalul fondurilor furnizate în sistemul bancar.

În ianuarie-aprilie 1993, emisiunea de titluri de stat acoperea 64,32% din necesarul de finanțare a Guvernului. Doar 35,68% au fost sub forma de credite directe din partea băncilor. Statisticile arată că coeficientul de acoperire a scăzut în ultimele luni, adică nu toate valorile de ofertă ar putea fi alocate cu discount maxim acceptabil.

Concluzii. Implementarea politicii monetare este sever limitată în cazul în care piețele financiare nu funcționează corespunzător, în special dacă politica fiscală nu este conformată cu orientarea politicii monetare. În perioada de tranziție, guvernele se confruntă cu probleme de plată privind ratele reale pozitive ale dobânzilor; astfel, multe întreprinderi ar fi nevoite să abandoneze afacerile dacă se împrumută la aceste rate. Controlul lichidității interne este o preocupare principală și, în absența piețelor valorilor mobiliare, problema a fost rezolvată prin mijloace pragmatice. Acest lucru a însemnat utilizarea plafoanelor de credit și a rezervelor minime obligatorii. Odată cu introducerea titlurilor de stat, băncile centrale au trecut la instrumente indirecte pentru controlul lichidității interne, cum ar fi operațiunile de piață deschisă și politica lombard. În fazele inițiale de tranziție, este util ca băncile centrale să dețină un portofoliu important de titluri de valori pentru intervenție. Operațiunile pot, astfel, servi la realizarea unui scop dublu – pentru schimburi de portofoliu sau pentru politică monetară. Cu toate acestea, majoritatea țărilor au limite pe creanțe asupra guvernului, pe care băncile centrale le pot deține în portofoliul lor.

Băncile centrale, în diferite țări din Europa Centrală și Europa de Est, "au acumulat experiență în utilizarea valorilor mobiliare pentru scopuri de politică monetară". Ungaria, de exemplu, a început operațiunile de piață deschisă în 1991

transactions is as follows:

Each day the financial institutions which are interested in concluding transactions with the BNB, contact the BNB's Domestic Currency Operations Department and negotiate the following terms and conditions:

- (a) number of issue and type of transaction;
- (b) aggregate nominal value;
- (c) maturity;
- (d) price for Leva 100 nominal to decimal places.

The BNB advises the financial institutions of its decision not later than 10 a.m. basing its decisions mainly on the liquidity of the banking system. The BNB can refuse a transaction without having to give any reasons. At present, activity on securities markets suffers from the fact that the interest on government securities is not coordinated with the BNB's interest rate policy. Furthermore, Treasury bills are fixed interest securities.

The BNB's Lombard policy began immediately after the first issues of Treasury bills in the second half of 1991. Since January 1992, the BNB has also provided Lombard credits using bonds issued by the Ministry of Finance as collateral. Treasury bills in commercial banks' portfolios can be used as collateral for Lombard credits up to 70% of their nominal value (before: 90%), carrying the basic interest rate. At the end of 1992 Lombard credits made up 30% of the total funds supplied to the banking system.

Between January and April 1993 the issue of government securities covered 64.32% of the Government financing requirement. Only 35.68% was in the form of direct credits from banks. The statistics show that the coverage coefficient has fallen in recent months, i.e. not all securities on offer could be allocated at the maximum acceptable discount (see the tables).

Conclusions. The implementation of monetary policy is severely constrained if financial markets are not working properly, particularly if fiscal policy is not in line with the monetary policy stance. During transition, governments have problems paying positive real interest rates and many enterprises would be forced out of business if they had to borrow at these rates. Controlling domestic liquidity is a primary concern and so far, i.e. in the absence of securities markets, the problem has been solved by pragmatic means. This has meant the use of credit ceilings and reserve requirements. With the introduction of government securities central banks have switched to indirect instruments for controlling domestic liquidity, such as open market operations and Lombard policy. In the initial stages of transition it is useful if the central banks hold a substantial portfolio of securities for intervention. Operations can then serve a dual purpose, for portfolio shifts or for monetary policy. However, most countries have limits on the claims on the government which central banks can hold in their portfolio.

Central banks in various countries of central and Eastern Europe have gained experience in using securities for monetary policy purposes. Hungary, for example, started open market operations in 1998 using

folosind certificate de trezorerie și certificate de depozit, emise de Banca Națională. În Republica Cehă, banca centrală emite bonuri proprii pentru a curăța excedentul de lichiditate. În Polonia, Banca Națională a utilizat anterior bonurile proprii, iar în prezent a trecut la răscumpărarea acordurilor privind titlurile de stat pentru a controla nivelul de lichiditate. Bulgaria a introdus recent operațiunile de piață deschisă cu titluri de stat, în timp ce România nu are încă titluri de valoare. Politica lombard a fost folosită în trei țări: Republica Cehă, Ungaria și Polonia. În Republica Cehă, doar titlurile de valori de stat sunt eligibile ca garanții; această facilitate se utilizează puțin întrucât băncile au portofolii limitate de titluri de stat și rata lombard, în prezent de 14%, este mai mare decât rata de actualizare de 9%. În mod similar, în Polonia, creditul lombard este mai scump decât alte forme de refinanțare. În Ungaria, rata lombard are, de asemenea, caracterul unei rate de penalizare. Nevoia de credit lombard este determinată de sistemul de plată, întrucât nevoile de lichiditate sunt necunoscute până spre sfârșitul zilei; astfel, creditul lombard de la banca centrală este singura sursă capabilă să îndeplinească cerințele de lichiditate. Banca Națională a Bulgariei a introdus facilitățile lombard în scopul de a încuraja băncile să dețină certificate de trezorerie. Cu toate acestea, deoarece rata lombard este egală cu rata de bază (cea mai scăzută rată de împrumut de la banca centrală), băncile comerciale au cumpărat certificate de trezorerie, în principal, pentru a avea acces la creditele băncii centrale, mai mult sau mai puțin, imediat. O notă de precauție a fost anunțată cu privire la posibilitatea de a permite băncilor să își îndeplinească cerințele lor de constituire a rezervelor minime cu bonuri de tezaur. În acest caz, plafoanele de credit ar trebui să fie impuse, de asemenea.

Un aspect de intervenție pe piața internă a băncilor centrale din Vest este efectul pe curba de randament și, astfel, asupra cursului de schimb. Această considerație este mai puțin relevantă pentru băncile centrale din Europa Centrală și de Est în cazul în care astfel de legătură strânsă între piețele valutare interne și externe nu există încă. În ceea ce privește supravegherea piețelor de valori mobiliare, este recomandat ca sistemul de autoreglementare să cuprindă într-o anumită proporție controlul guvernului. De asemenea, se necesită ca, în cadrul funcției lor de supraveghere, băncile centrale să monitorizeze activitățile piețelor valorilor mobiliare atât timp cât băncile sunt îngrijorate.

Treasury bills and certificates of deposits issued by the National Bank. In the Czech Republic the central bank issues its own bills to mop up excess liquidity. In Poland the National Bank previously used its own bills and has now switched to repurchase agreements on Treasury bills to control the level of liquidity. Bulgaria has recently introduced open market operations with government securities; whereas Romania does not yet have securities. Lombard policy has been used in three countries, the Czech Republic, Hungary and Poland. In the Czech Republic only government securities are eligible as collateral; there is little use of this facility as the banks have limited portfolios of government securities and the Lombard rate, currently at 14%, which is higher than the discount rate at 9%. Similarly in Poland Lombard credit is more expensive than other forms of refinancing. In Hungary the Lombard rate also has the character of a penalty rate. The need for Lombard credit is determined by the payment system as liquidity needs are unknown until late in the day and then Lombard credit from the central bank is the only source available to fulfill liquidity requirements. The Bulgarian National Bank introduced Lombard facilities in order to encourage banks to hold Treasury bills. However, as the Lombard rate equals the basic rate (lowest rate for borrowing from the central bank) the commercial banks bought Treasury bills mainly to gain access to central bank credit more or less immediately. A note of caution was sounded on the possibility of allowing banks to fulfill their minimum reserve requirements with Treasury bills. In that case credit ceilings would need to be imposed as well.

One aspect of western central bank intervention in the domestic market is the effect on the yield curve and thus on the exchange rates. This consideration is less relevant for central banks in central and eastern Europe, where such a close link between domestic and foreign currency markets does not yet exist.

Regarding the supervision of securities markets a self-regulatory system is to be recommended with a certain amount of government control. Within their supervisory function the central banks also need to monitor the activities of securities markets as far as banks are concerned.

Referințe bibliografice/References

1. CALVO, G. Monetary policy challenges in emerging markets: sudden stops, liability dollarization and lender of last resort. In: Current account and external financing: 10th annual conference at the Central Bank of Chile, 9-10 november 2006. Central Bank of Chile. Santiago, 2006.
2. DEBELLE, Guy. Inflation Targeting in Practice. In: IMF Research Department Paper. 1997, no. 35, march, pp. 1-32.
3. FRANKEL, J., SCHMUKLER, S., SERVEN, L. Global transmission of interest rates: monetary independence and currency regime. In: Journal of International Money and Finance. 2004, no. 23, september, pp. 701-734.
4. MORENO, Ramon. Monetary policy transmission and the long-term interest rate in emerging markets. In: BIS Papers. 2008, no. 35, pp. 61-79.
5. MORÓN, Eduardo, WINKELRIED, Diego. Monetary policy rules for financially vulnerable economies. In: IMF Working Paper. 2003, no. 39, 21 march, pp. 1-35.
6. OBSTFELD, M., ROGOFF, K. The mirage of fixed exchange rates. In: Journal of Economic Perspectives. 1995, no. 9, pp. 73-96.
7. SHAMBAUGH, Jay C. The effect of fixed exchange rates on monetary policy. In: The Quarterly Journal of Economics. 2004, vol. 119, no. 1, pp. 301-352.

Recomandat spre publicare: 28.01.2012

**CERCETĂRI ÎN DOMENIUL
MANAGEMENTULUI FINANTELOR PUBLICE
ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ**

Tatiana MANOLE, dr. hab., prof. univ., IEFS

În acest articol, autorul a încercat să caracterizeze situația finanțelor publice în Uniunea Europeană (UE). Indicatorul principal ce caracterizează criza finanțelor publice în UE este creșterea datoriei publice externe a unor state membre ale UE și creșterea enormă a deficitului bugetar ca pondere în PIB. Această situație pune problema accentuării rolului statului în reglarea economică, concept promovat de J. M. Keynes la începutul secolului al XX-lea. O piedică în dezvoltarea economiei sun zonele offshore, unde se concentrează marile capitaluri ale lumii. Creșterea deficitelor bugetare și a datoriilor publice aprofundează criza finanțelor publice. Deși s-au luat măsuri drastice pentru diminuarea acestora, totuși echilibrul bugetar nu determină în mod fundamental stabilitatea macroeconomică. Autorul crede că este nevoie de o reglementare din partea statului a tuturor proceselor economice.

Cuvinte cheie: finanțe publice, Uniunea Europeană, doctrine economice, zone offshore, uncie de aur, echilibru economic, criza europeană, deficit bugetar, echilibru bugetar.

Introducere. În prezent, omenirea este afectată de o nouă criză economică. Prin urmare, analiștii economici caută cu insistență cauzele care au provocat această criză. În aceste condiții se face o reîntoarcere la doctrinele economice care au dominat periodic sistemele economice.

Conținutul de bază. Astfel, dacă până la Marea Criză economică din anii 1929-1933 a predominat doctrina clasică a liberalismului economic, promovată, în temei, de economistul scoțian Adam Smith, apoi *Marea Criză* de la începutul secolului al XX-lea a demonstrat că, fără intervenția statului în economie și fără reglementări eficiente ale sistemului financiar, va fi foarte greu de ieșit din această criză profundă, iar mai apoi de ocolit o nouă criză financiară.

Cel care a venit cu o nouă teorie economică a fost marele economist al secolului al XX-lea **John Maynard Keynes** (1883-1946). Noua teorie economică a lui Keynes a dominat gândirea economică de după Marea Criză și până la Marea Inflație.

„Marea inflație din perioada 1965-1980 a pus capăt unei epoci, în care SUA a dominat complet lumea de după cel de al doilea Război Mondial. În această perioadă, SUA a devenit o economie cu datorii, amenințată din punct de vedere concurențial de Japonia și Germania” [1].

Keynesismul își pierde dominația asupra gândirii economice după marea criză inflaționistă din anii '70, fiind înlocuit de monetarismul promovat de economistul american **Milton Friedman** (1912-2006). Neoclasicul Milton Friedman, profesor de economie la Universitatea Chicago, reprezentant principal al Școlii din Chicago, deținător al Premiului Nobel pentru Economie (1976), a devenit un opozant al intervenționismului Keynesian, promovând ideile monetariste și liberalismul economic. El era convins că inflația este un fenomen monetar, considerând, totodată, că

**RESEARCH ON FINANCIAL
PUBLIC MANAGEMENT
OF THE EUROPEAN UNION**

Tatiana MANOLE, PhD, professor, IEFS

In present article, author has tried to characterize public finances in the European Union (EU). The main indicator that characterizes the crisis of public finances in the EU is the increase of external debt of EU member states and budget deficit as a share in GDP. This question reflects the state's role in economic regulation, a concept promoted by J. M. Keynes, in the early twentieth century. Hindrances to economic development are offshore areas, where the great capitals are concentrated. Increasing budget deficits and public debt deepens the crisis of public finances. Although, were taken drastic measures to reduce the budget balance, this do not fundamentally determine macroeconomic stability. The author believes that there is needed a state regulation of all economic processes.

Key words: public finances, European Union, economic doctrine, offshore areas, ounce of gold, economic balance, European crisis, budget deficit, balanced budget.

Introduction. Nowadays, mankind is affected by a new economic crisis. In these circumstances, economic analysts are looking insistently the causes of this crisis. In these conditions there is a return to economic doctrines that have periodically dominated the economic systems.

The basic content. Thus, until the great economic crisis of 1929-1933, the classical doctrine of economic liberalism prevailed, which was mainly promoted by the Scottish economist Adam Smith, then followed the *Great Depression* of the early twentieth century, which showed that without state intervention in economy and an effective regulation of the financial system, it will be very difficult to come out of this deep crisis, and then bypassed another financial blow.

A new economic theory was given by the great economist of the twentieth century **John Maynard Keynes** (1883-1946). New economic theory of Keynes dominated economic thinking of the *Great Depression* till the *Great Inflation*.

"The great inflation of the 1965-1980 ended an era in which the USA completely dominated the world after the second World War. During this period, USA has archived a debt economy, being competitively threatened by Japan and Germany" [1].

The Keynesianism theory lose its dominance on economic thinking in the years after the great inflationary crisis, from the '70s was replaced by monetarism promoted by American economist **Milton Friedman** (1912-2006). Professor of economics from the University of Chicago, the principal representative of the School of Chicago, and holder of the Nobel Prize for Economics (1976), Milton Friedman became

fiecare economie are o rată naturală a ocupării forței de muncă, adică o rată naturală a șomajului, iar încercarea de a stimula pe cale fiscală creșterea nivelului de ocupare a forței de muncă peste rata naturală produce efecte inflaționiste. Acesta era convins, că, atunci când masa de bani crește mai repede decât activitatea economică reală (PIB-ul), prețurile vor crește în urma creșterii cererii, ca rezultat al creșterii veniturilor fără o acoperire reală de producție. *Considerăm, că această logică este foarte corectă.*

Asfel, toate abordările științifice ale teoriilor lui Keynes și ale lui Friedman conduc la tendința de obținere a echilibrului economiei.

Mai mulți economiști din zilele noastre consideră, însă, că practica și viața economică ne arată contrariul: „starea naturală a oricărei piețe este dezechilibrul, iar echilibrul său este atins doar în mod accidental” [1, p. 46].

Studiile dlui Constantin Marinescu, în articolul menționat mai sus, atestă, că fondatorul ideii, că *starea firească a unei economii și a piețelor este dezechilibrul*, este economistul austriac **Joseph Schumpeter (1883-1950)**, demonstrând că *economia este într-o evoluție permanentă datorită inovațiilor aduse de antreprenori, distrugând astfel starea de echilibru* [1, p. 46].

Această teorie economică revoluționistă a fost dezvoltată mai departe de Nicolas Georgescu Roegen, economist american, de origine română (1906-1994), care, fiind matematician și economist, considera că există contradicție între "degradarea de neevitat a resurselor naturale folosite de omenire, ca urmare a folosirii lor, și creșterea materială nelimitată" [1, p. 46].

Mai jos, voi reproduce principiile **teoriei economice revoluționiste**, expuse în articolul citat mai sus:

– *Starea normală a piețelor, dar și a economiei este dezechilibrul, adică cererea agregată nu se întâlnește cu oferta agregată la un nivel de echilibru.*

– *Agenții economici nu sunt întotdeauna raționali, iar rezultatele acțiunii lor sunt imprevizibile. Deciziile economice nu sunt determinate de rațiune, având ca scop maximizarea funcției de utilitate ca în teoria neoclasică, ci de psihologia umană, acestea putând fi motivate de încredere. Când oamenii au încredere, cumpără, când nu au încredere, vând. O altă motivație pentru decizia economică o reprezintă acțiunile speculative pe piață. În prezent există o multitudine de societăți ce acționează în scop speculativ pe piețele financiare, valutare, imobiliare, de capital etc., ale căror decizii economice sunt greu de previzionat, iar din acest motiv este foarte dificil de a simula diverse modele economice.*

– *Crizele economice sunt inerente și endogene, adică provin din interiorul sistemului economic, și nu sunt determinate de factorii externi, așa cum afirmă teoria neoclasică.*

Din cele expuse mai sus, putem constata că actualmente, când lumea mondială se confruntă cu crize economice și financiare, se caută mai întâi țapul ispășitor, apoi soluții raționale de ieșire din criză. *Este adevărat, că ritmul înalt de dezvoltare a inovațiilor creează probleme serioase teoriilor economice și modelelor economice de echilibrare macroeconomică. Echilibrele și dezechilibrele se înlocuiesc unele pe altele în funcție de starea economică mondială.*

an opponent of Keynesian interventionism, promoting monetarist ideas, economic liberalism. He was convinced that inflation is a monetary phenomenon, considering also that each economy has a natural rate of employment and attempting to stimulate increasing employment of labor force over natural rate of inflation, these produce inflationary effects. He was convinced that when the mass of money grows faster than real economic activity (GDP), prices will rise with an increase of demand as a result of revenue growth without real production coverage. *We believe that this thinking is correct.*

Thus, all scientific approaches of the theories of Keynes and Friedman lead the trend towards achieving economic balance.

Many economists today, consider that practical and economic life shows us the opposite, that "natural state of any market is the disequilibrium and its equilibrium is reached only by an accident" [1, p. 46].

Marinescu Constantine's article shows that Austrian economist **Joseph Schumpeter (1883-1950)** is the founder of the idea that *the natural state of the economy and markets is disequilibrium*, showing that *the economy is in constant evolution, due to innovations to the entrepreneurs, thus destroying the equilibrium state* [1, p. 46].

This economic theory was developed further by Nicolas Georgescu Roegen, American economist (1906-1994). He was a mathematician and economist that believed that there is contradiction between "unavoidable degradation of natural resources used by humanity, as a result of their use, and unlimited material growth" [1, p. 46].

Below, we will reproduce the principles of **economic theory** exposed in the article cited above:

– *The normal state of markets and of economy is unbalanced, where aggregate demand with aggregate supply is in a balance.*

– *Businessmen are not always rational, and the results of their actions are unpredictable. Economic decisions are not determined by reason, aim to maximize the utility function as in neoclassical theory, but human psychology, they may be motivated by trust. When people trust – they buy, if they do not trust – they sell. Another motivation for economic decision is the speculation on the market. At this moment there are plenty of companies that operate in financial markets for speculative purposes, currency, real estate, capital etc., whose economic decisions are difficult to predict, and therefore it is very difficult to simulate various economic models.*

– *Economic crises are inherent and endogenous, they come from the economic system, and they are not caused by external factors, as asserted by neoclassical theory.*

From the above we can see that now, when the world faces global economic and financial crisis, first thing are causes, then come rational solutions. *It is true that the high rate development of innovation*

Consider, că toate teoriile expuse mai sus, atât cele clasice, cât și cele neoclasice, au venit să rezolve problemele cu care se confruntă omenirea. Procesele economice avansează vertiginos, scoțând economia din albia echilibrului. Reieșind din acestea, suntem de părerea, că marele Keynes a avut dreptate când a spus, că ieșirea din Marea Criză Economică de la începutul secolului al XX-lea poate fi soluționată numai de stat prin instrumente de reglementare, de intervenție în economie.

De asemenea, consider că neoliberalismul lui Milton Friedman, cu politica sa monetaristă, a încurajat piețele financiare și de capital. **Munca** a fost umilită, iar **Banul** a fost supraapreciat. Au fost căutate căi nelegale de acumulare de bani!

Este impresionant articolul din revista *Forbes*, decembrie 2011 (Rusia) [2]. Acest articol cu titlul „*Гавану нуратов финансистов*” publică 10 cifre despre *offshore* din cartea lui Nicolas Shekson „*Люди, обокравшие мир*”. Obiectul de studiu ale acestei lucrări sunt zonele *offshore*.

Este știut, că condiția principală a dezvoltării economiei este mișcarea liberă a capitalului. O reglementare excesivă din partea statului va avea ca urmare navigarea banilor acolo unde este mai bine, în sensul că impozitarea veniturilor este simbolică. Astfel, cei mai mulți bani se regăsesc acum în zonele *offshore*. După cum menționează acest autor, prin zonele *offshore* trece peste jumătate din comerțul internațional și 1/3 din investițiile directe, pe care corporațiile multinaționale le efectuează peste hotare. Direcția Națională de Revizie Financiară din Marea Britanie a constatat în anul 2007, că în anul 2006, 1/3 din cele 700 de companii mari ale Angliei nu au plătit nici un impozit în țară, activitatea acestora fiind înregistrată în zonele *offshore*. Conform evaluărilor FMI, în micile insule, care sunt centre financiare ale zonelor *offshore*, s-au concentrat actualmente cca 18 trilioane de dolari SUA, sumă egală cu 1/3 din PIB-ul mondial. Cifre impresionante ne aduce Agenția Tax Justice Network, care a calculat în 2005 capitalul pe care oamenii bogați îl dețin în *offshore*, acesta însumând 11,5 trilioane de dolari SUA, ceea ce constituie 1/4 din toată bogăția mondială și este echivalent cu Venitul Național al SUA.

Prin companiile *offshore* înregistrate în Olanda, care este una din cele mai mari porturi ale impozitelor, în 2008 au trecut capitaluri în sumă de 18 trilioane de dolari SUA, depășind de 20 de ori PIB-ul acestei țări.

În insulele Cayman, cel de-al cincilea după mărime centru financiar mondial, sunt înregistrate 80 000 de companii, constituind peste 3/4 din fondurile mondiale, depozitele lor păstrând 1,9 trilioane de dolari SUA, sumă care întrece de 4 ori depozitele din băncile New-York-ului. Totodată, este de menționat, că pe această insulă există numai un singur cinematograful! Ca să ne dăm seama de marele rău (daune) care aceste fenomene îl aduc finanțelor publice, să mai aducem un exemplu: conform informațiilor ziarului „The Guardian”, trei mari companii mondiale de banane (Del Monte, Dole și Chiquita) au efectuat în 2006 în Marea Britanie afaceri în sumă de cca 750 milioane de dolari SUA, dar au plătit impozite în sumă de 235 000 dolari SUA, ceea ce constituie, pentru comparare, mai puțin de un salariu mediu al unui fotbalist englez din echipa „Premier League”.

Pot fi aduse și alte exemple impresionante despre

creates serious economic theories and economic models of macroeconomic balance. Balances and imbalances are replaced each other according to the global economic situation.

I think all the above theories, both classical and neoclassical came to solve the problems facing humanity. Economic processes are advancing rapidly, pulling the economy out of the equilibrium. In this situation, we believe that Keynes was right when he said that getting out of the Great Depression of the early twentieth century can be solved only by the State regulatory instruments of intervention in the economy.

I think that neoliberalist Milton Friedman with his monetarist policy encouraged financial and capital markets. **Work** was humiliated, and **money** were overrated. There were sought illegal ways of money accumulation.

It's impressive the article from *Forbes magazine*, december 2011 (Russian Federation) entitled "*Harbor for pirates and financiers*" that shows 10 figures from the Nicolas Shekson's book "*People who robbed the world*" about *offshore*. The subject of this paper are *offshore* areas.

It is recognized that economic development is the main condition of free capital movement. An excessive state regulation will result in money navigation where its better, where taxation is symbolic. Now, biggest parts of money are found in *offshore* areas. Author mentioned that, by passing *offshore* areas more than half of international trade and the third of direct investment that multinational corporations made abroad. The National Financial Auditing of the UK in 2007 found that in 2006 one third of the 700 largest companies of England did not pay any tax in the country, whose activity was recorded in *offshore* areas. According to IMF assessments, these small islands are financial centers and concentrate approx. 18 trillion dollars, an amount equal to one third of world GDP. Tax Justice Network Agency brings impressive figures, which has calculated that in 2005 the capitals of rich people are in this *offshore*, around 11.5 trillion USD – which is one quarter of all global wealth and equivalent to national income of USA.

The *offshore* companies registered in Holland, which is one of the largest ports of taxes, passed in 2008 capital of 18 trillion dollars, exceeding 20 times the GDP of this country.

The Cayman Islands, are the fifth largest financial center, where there are registered 80,000 companies, representing more than three quarters of global funds and the warehouses store – 1.9 trillion dollars, an amount that exceeds four times New York bank deposits. It's also worth to mention that there is only one cinema on the island. In order to realize the great harm (damage) that these events bring to public finances, we can present an example - according to „The Guardian” newspaper's information, three world banana companies Del Monte, Dole and Chiquita,

capitalurile înregistrate în zonele offshore [2].

Toate aceste exemple de concentrări imense de capital în mâna unui grup mic de oameni care conduc lumea ne duce la gândul, că există o mare prăpastie între bani și muncă. Munca este baza oricărui sistem economic, iar banii sunt suprastructura. Această suprastructură apasă asupra bazei, provocând crize economice și financiare. Zonele offshore sunt un mare pericol de provocare în lanț a crizelor financiare.

În prezent, omenirea se confruntă cu o profundă criză financiară. Consider, că această criză financiară a lovit, în mare parte, finanțele publice, fiind exprimată prin mari deficite bugetare și imense datorii publice.

Deși într-o economie globalizată orice criză din orice colț al lumii ne-ar afecta, totuși **Criza Europeană** ar fi pentru Republica Moldova un pericol mai apropiat. În opinia proprie, Europa a uitat de credoul economiei: ***o națiune nu poate consuma mai mult decât produce.*** Dar s-a întâmplat invers. Unele țări și-au permis să trăiască pe picior larg, gândindu-se la ziua de astăzi, nu și la cea de mâine, nu și la generațiile viitoare. **Criza europeană a afectat în primul rând finanțele publice! Enorme deficite bugetare pun în pericol zona euro.**

Sunt într-un acord cu abordările economistului grec Marios Eleftheriadis, care vede cauza crizei datoriei publice față de străinătate ale Greciei, în general, în politica promovată de Administrația Centrală, care, prin măsuri iraționale, cumpăra voturile de la populație. Astfel, în anii '80 ai secolului trecut, a fost elaborată o lege, prin care se interzicea eliberarea din lucru a angajaților întreprinderilor de stat. La fel, funcționarii publici erau angajați „pe viață”. Toate aceste măsuri au servit ca instrumente pentru toate partidele grecești. Actualmente, fiecare al patrulea angajat în Grecia este funcționar public. *Acest comportament al administrației publice a introdus în țară haosul, la majoritatea populației predomină simțul „încederii”, că niciodată nu trebuie să te gândești la ziua de mâine, nu trebuie să faci eforturi mari. Aceste comportamente au făcut ca oamenii să piardă interesul față de muncă, devenind leneși și hapsâni. Dar, pentru a îndeplini cerințele mereu crescânde, puterea lua bani cu împrumut din străinătate, ca să plătească angajaților din sectorul public salarii umflate, adică, astfel, se cumpărau voturile. Datoria publică a Greciei constituie 150% din PIB, iar, pe cap de locuitor, a atins 30 000 euro/locuitor [3].*

După cum menționează acest autor, aceeași politică a fost dusă și în ale state europene, ca: Italia, Spania, Portugalia ș.a. Această politică a condus la creșterea datoriei publice în aceste state. Deficitul bugetar al Greciei, în anul 2011, a ajuns la 165% din PIB. Economia Greciei alcătuiește 2% din toată economia UE și s-ar părea că situația nu este atât de gravă pentru UE, însă Grecia nu este unica țară din UE cu astfel de situație precară. Și Italia se confruntă astăzi cu un mare deficit bugetar, constituind în perioada menționată 82% din PIB-ul țării.

Deficitele bugetare imense au determinat și creșterea datoriei publice față de creditori. Astfel, obligațiile scadente ale Italiei, către anul 2014, alcătuiesc 498 de miliarde de euro la dobânzi mai mici de 7%. Datoria enormă a Italiei, în cazul de față, ca și al altor state din Uniunea

made in 2006 in UK business amounting to almost 750 million USD, but paid taxes amounting to 235,000 USD, that represents for the company less than the Many others impressive examples in offshore areas average salary of an English footballer can also be made [2].

All these impressive examples about huge concentrations of capital in the hands of a small group of people who run the world, leads us to think that there is a great gulf between money and work. Work is the base of each economic system, but money are the superstructure. This superstructure cause economic and financial crisis. Offshore areas are a threat to challenge the chain of financial crises.

In present humanity faces a deep financial crisis. This financial crisis, I think mostly hit public finances, as expressed by large budget deficits and huge public debt.

Although in a globalized economy, any crisis anywhere in the world affects us, however **European crisis** can be a danger to Moldova. We believe that Europe has forgotten the credo of the economy: ***a nation can not consume more than it produces,*** but the opposite happened. Some countries have allowed to live on large foot, thinking about today, not about the future generations. **European crisis primarily affected the public finances. Enormous budget deficits threaten the euro area.**

I agree with the Greek economist Marios Eleftheriadis approaches, which considers that public debt crisis in Greece is due to policy of the Central Administration, that buy votes from the public, with irrational measures. Thus, in the '80s of last century was a law that forbids the release of state working employees. All these measures have served as tools for all Greek parties. Currently every fourth employee in Greece is a public official. *This behavior of government introduced chaos in the country, where mostly people have a sense of "trust" that we should not think on what remains and do not make great efforts. These behaviors have caused people to lose their interest in work and become lazy and grabbing. To satisfy the growing demand, taking the power of borrowing money abroad to pay the inflated salaries of public employees, in this way votes are bought. Greece's public debt is 150% of GDP and per capita has reached 30,000 euro/person [3].*

As the author mentions, the same policy was pursued in the European countries like Italy, Spain, Portugal, etc. This policy has led to raise public debt in these countries. Greece's budget deficit in 2011 reached 165% of GDP. Although the Greek economy makes up 2% of all EU economy, and it seemed that the situation it's not so serious for the EU, but Greece is not the only in the EU with such a precarious situation. With a large budget deficit now is facing Italy, being 82% of GDP this country.

Huge budget deficits determined the rise of public debt to creditors. Thus, obligations due of Italy in 2014 represent 498 billion euro on interest rates below

Europeană, pune în gardă investitorii. Ei nu vor dori să riște când țările supraîndatorate vor solicita noi împrumuturi pentru nevoia refinanțării datoriei publice. **În aceste condiții, investitorii vor cere ca garanție, în calitate de gaj, un activ cu valoare reală. Acest activ cu valoare reală este aurul.**

Bunurile imobiliare, care au fost considerate valori reale până la criza imobiliară din 2008 în SUA, nu mai sunt luate în calcul. După criza imobiliară din SUA, investitorii nu mai cred în aceste valori, considerând aurul unicul activ cu valoare reală în prezent.

Vorbind despre aur ca garant pentru investitori, este necesar de identificat posibilitățile țărilor datornice în depozitele de aur, și nu numai, dar și a zonei euro, în general, deoarece, după cum menționează unii analiști, **aurul ar putea fi o soluție pentru criza europeană** [4, p. 30-32].

Creșterea deficitelor bugetare și a datoriilor publice aprofundează criza finanțelor publice. Deși s-au luat măsuri drastice pentru diminuarea acestora, totuși echilibrul bugetar nu determină în mod fundamental stabilitatea macroeconomică. Summitul de la începutul lunii decembrie 2011 a desemnat o speranță pentru piețele financiare privind rezolvarea crizei europene. Măsurile restrictive, impuse de statele Uniunii Europene, stabilite prin tratatul din 9 decembrie 2011 de la Bruxelles, cu privire la admiterea unui deficit bugetar de până la 3% din PIB și reducerea datoriei publice externe a statelor europene în primul semestru al anului 2012 până la 60% din PIB nu vor stabiliza piețele financiare, deoarece există prea mulți factori care au provocat criza financiară (avem în vedere și marea concentrări de capitaluri în zonele offshore, eschivarea celor suprabogați de la plata impozitelor). Finanțelor publice le este foarte greu să facă față cheltuielilor publice mereu crescânde. În afară de aceasta, finanțelor publice din țările afectate de criza financiară le revine cel mai mare greu să reducă deficitul bugetar și să ramburseze datoria publică imensă.

În condițiile unei datorii publice colosale, investitorii au nevoie de garanții din partea datornicilor. Unii analiști (vezi articolul dlui Laurențiu Roșoiu, Forbes, România nr. 73/23 decembrie 2011-8 ianuarie 2012, „Soluția de aur pentru criza europeană”) consideră, că țările datornice pot emite obligațiuni garantate cu aur. Cu atât mai mult că țările datornice excesiv dispun de rezerve de aur. Astfel, Italia dispune de rezerve de aur de 2 451 de tone, cu o valoare de piață de peste 100 de miliarde de euro. Drept gaj, această rezervă ar fi putut atrage ușor finanțare de peste 500 de miliarde de euro. Această sumă este suficientă pentru acoperirea datoriilor Italiei în sumă de 498 de miliarde de euro, care reprezintă obligațiile ei scadente până în anul 2014.

Grecia dispune de 111,5 tone de aur, existente în rezervele băncii centrale.

„Rezervele de aur ale băncilor centrale din zona euro și ale Băncii Centrale Europene erau la finele lunii noiembrie de, aproximativ, 10 800 de tone de aur, cu o valoare de piață de cca 544 de miliarde de euro. Utilizarea aurului din rezerve drept garanție pentru emiterea unor obligațiuni comune ar permite stingerea din piață a până la 2 000 de miliarde de euro” [4, p. 30].

7%. Enormous debt of Italy, in this case, as other EU countries, warns investors. They do not want to risk, when these countries will require additional loans for debt refinancing. **In these conditions investors will demand a guarantee, an asset with real value. This active real value is gold.**

Real estate, which was considered true values by USA real estate crisis of 2008, now no longer can be taken into account. Therefore, after the U.S. housing crisis, investors no longer believe in these values, considering gold the only real value today.

Speaking of gold as a guarantee for investors, it is necessary to identify opportunities of borrowers country in gold deposits, but and in euro area, because as mentioned some analysts, **gold could be a solution to the European crisis** [4, p. 30-32].

Rising budget deficits and public debt deepens public finances crisis. Although there were taken drastic measures to reduce their budget balance, however budget balance do not fundamentally determine macroeconomic stability. Summit in early December 2011 was a hope of solving the crisis of European financial markets. The restrictive measures imposed by EU countries established by the treaty of 9 December 2011 in Brussels, regarding the admission of a budget deficit to 3% of GDP and external debt of European countries in the first half of 2012 further to reduce at 60% of GDP, but this will not stabilize financial markets, because there are too many factors that caused the financial crisis (the great concentration of capital in offshore areas, evasion of rich people to pay taxes). For public finance is very difficult to face the increasing public spending. In addition, public finances in countries affected by financial crisis, it is most difficult to reduce the budget deficit and huge debt to repay.

With a huge public debt, investors need guarantees from debtors. Some analysts (see article Lawrence Roșoiu, Forbes, Romania no. 73/23 December 2011-January 8, 2012, "Gold solution for the European crisis") believes that borrowers countries may issue gold bonds, motivated by the countries that have really gold reserves. Thus, Italy has gold reserves of 2451 tons, at a market value exceeding 100 billion euro. As a pledge, this reserve could easily attract funding for more than 500 billion euro. This amount is sufficient to cover debt amounting to 498 billion euro, which represents its due obligations until 2014.

Greece has 111.5 tons of gold existing in Central Bank reserves.

"Central Bank Gold reserves in the euro area and European Central Bank were in late November, approximately 10,800 tons of gold, with a market value of approx. 544 billion euro. The use of gold reserves as collateral for the issuance of common bonds off the market would allow up to 2000 billion euro" [4, p. 30].

The largest gold reserves in the euro area are owned by: Germany – 3401 tons of gold, Italy – 2451 tons of gold, France – 2435 tons of gold, Netherlands

Cele mai mari rezerve de aur din zona euro sunt deținute de: Germania – 3 401 tone de aur, Italia – 2 451 tone de aur, Franța – 2 435 tone de aur, Olanda – 612 tone de aur, Banca Centrală Europeană are o rezervă de 502 tone de aur, apoi urmează celelalte state din zona euro [4, p. 32].

Considerăm, că este mai binevenită gajarea cu aur a datoriilor publice, prin emisia de obligațiuni, decât creșterea ratei dobânzilor pentru riscul investitorilor. Dimpotrivă, obligațiunile garantate cu aur ar conduce la scăderea dobânzilor, deoarece investitorii ar avea o garanție că valorile mobiliare (obligațiunile) sunt garantate cu aur. Aceasta ar fi mai benefic pentru debitorii, deoarece prețul unei uncii de aur crește. Nu cunoaștem de-a lungul istoriei ca prețul la aur pentru o uncie să scadă la bursele valutare internaționale. Lucrul acesta ni-l confirmă evoluția prețului unei uncii pe parcursul anilor, în special după cel de-al Doilea Război Mondial.

Garantarea prin aur a valorilor mobiliare (obligațiuni) este o siguranță pentru investitori, această practică a fost utilizată și de alte națiuni supraîndatorate, cum a fost Brazilia și Portugalia prin anii '70-80 ai secolului trecut.

Posibilitățile de rambursare a datoriilor prin aur depind de prețul unei uncii de aur pe piața valutară internațională (o uncie este egală cu 31,1 grame de aur curat). În august 2011, prețul unei uncii era de 1750 de dolari SUA. Deși aurul nu mai joacă rolul de bani universalii, el este o rezervă valutară foarte importantă pentru state, asigurându-le cu valută în orice moment. Aurul este un activ cu cea mai înaltă lichiditate.

Credem că este bine să menționăm, că președintele SUA Nixon, în 1971, a schimbat sistemul valutar-creditar internațional, demonetizând aurul. Izolarea aurului de la sistemul valutar internațional a servit ca preludiv pentru emisia de monedă fără acoperire cu aur. Astăzi este greu de închipuit că ar fi posibilă revenirea aurului în sistemul valutar internațional (*acum sistemul valutar internațional se prezintă prin standard-deviză – autorul*).

Cantitatea de aur nu mai poate acoperi marea cantitate de deize (bani de hârtie – bancnote). Cantitatea de aur, extrasă pe tot parcursul istoriei de dobândire a aurului, constituie 170 000 tone de aur. Băncile centrale ale tuturor țărilor lumii dețin 18% din tot aurul sau 30 000 tone de aur. În anul 2008, masa monetară în circulație în lume a constituit cca 60 de trilioane de dolari SUA. Și dacă toate guvernele ar fi decis să asigure banii lor cu aur, apoi prețul unei uncii ar trebui să ajungă la 60 000 de dolari SUA. Acest lucru este ireal, deși aurul rămâne a fi un activ cu valoare reală împotriva riscului [5, p. 108-109].

Dacă ne referim la Republica Moldova, care este și ea afectată de criză economică și financiară, menționăm, că fluxurile de capital străin sunt firești și favorabile eficacității sistemului economic, dar pot conduce, totuși, la situații de criză a îndatorării și, adesea, se consideră că datoria externă creează atâtea probleme pe câte le rezolvă. Un paradox este constatarea faptului, că posibilitatea de a contracta datorii externe, care ar trebui, în principiu, să ajute economia să gestioneze mai bine riscurile cu care se confruntă, conduce, de fapt, deseori la rezultatul opus.

La fel, este de menționat, că datoria externă îmbracă multiple forme și nu toate creează aceleași probleme. Astfel,

– 612 tons of gold, European Central Bank has reserves of 502 tons of gold, and then follows other countries from euro area [4, p. 32].

We believe that gold is better pledge of public debt through emission of bonds, than growth interest rate for investor's risk. Conversely, gold bonds would lead to lower interest rates because investors would be guaranteed the securities (bonds) that are backed by gold. It would be more beneficial for borrowers, because the price of ounces of gold increases. During history there isn't any case that proves that ounce gold price can fall to international currency exchanges. This thing is proved by ounce price development over the years, especially after the Second World War.

Ensuring the gold securities (bonds) its safety for investors, this practice was used by other nations, as Brazil, Portugal in the '70-80s of last century.

Debt repayment possibilities depend on the ounces price of gold on international foreign exchange market (one ounce equals 31.1 grams of gold). In august 2011 the price of one ounce was 1750 USD. Although, gold no longer plays the role of universal money, it's a very important reserve currency for the countries, ensuring a currency at any time. Gold is an asset with the highest liquidity.

It's good to note that president of USA, Nixon, in 1971 changed U.S. currency system – international credit, demonetization gold. Gold isolation from the international currency system served as a prelude to the emission of currency without gold coating. Today's hard to imagine that gold can be back on international currency system (*now international currency system is presented by standard-slogan – author*).

The amount of gold can not cover a large amount of currency (paper money – banknotes). The amount of gold extracted throughout the history of acquiring gold is 170,000 tons of gold. The Central Banks of all world countries have 18% of all gold or 30,000 tons of gold. In 2008 the money supply in circulation in the world was about 60 trillion dollars, and if all governments had decided to ensure their money with gold, then an ounce price should reach 60,000 dollars an ounce. This is unreal, while gold remains an asset of real value against the risk [5, p. 108-109].

If will refer to Moldova, which is also affected by economic and financial crisis, we notice that foreign capital flows are favorable to economic effectiveness of the economic system, but it can however lead to the debt crisis and often it is considered that external debt creates how many problems it solves. A paradox is the finding that the possibility of contracting external debt, which should, in principle help the economy to better manage the risks they face, leading in fact often to the opposite result.

It's to be mentioned that foreign debt takes many forms and not all created the same problems. Such debt (sovereign), contracted by governments and by extension, that received their guarantee, formed most

datoriile publice (suverane), cele contractate de către guverne și, prin extensiune, cele care au beneficiat de garanția acestora au format cea mai mare parte a angajamentelor țărilor în curs de dezvoltare, care au cunoscut o criză financiară în anii '80 anume din cauza incapacității guvernelor de a onora aceste angajamente.

Pentru Republica Moldova, acest caz trebuie să fie o lecție. Datoriile publice sunt contractate de la trei categorii principale de creanțieri: creditorii privați (deseori bancari), agenții guvernamentale și instituții financiare internaționale. Indiferent de categoria de creditori, țara trebuie să-și controleze gradul de solvabilitate. În cazul în care debitorul este guvernul, capacitatea de a rambursa datoria depinde de aptitudinea acestui guvern de a obține ulterior excedente primare în bugetele lor și, deci, de capacitatea lui de a mobiliza resursele fiscale și de a-și controla cheltuielile publice.

Datoria publică externă poate crea, astfel, o problemă de echilibru al finanțelor publice, în deosebi în cazul în care o parte din resursele, împrumutate de către guvernele lor, vor fi fost irosite din cauza facilităților financiare excesive acordate anterior.

La fel, este de menționat, că datoria externă, indiferent, de altfel, dacă este publică sau privată, este generatoare de obligații de plată în devize. Atâta timp cât rata de creștere a încasărilor din exporturi depășește rata dobânzii plătite pentru împrumut, procesul de îndatorare externă poate continua la infinit, fără a crea probleme de solvabilitate din acest punct de vedere, deoarece noile încasări de devize, generate de exporturi, permit, cel puțin, acoperirea cheltuielilor cu dobânda datoriei, suma de bază a împrumutului putând fi reportată fără dificultate de la un an la altul [6, p. 251-252]. Spre exemplu, cea mai mare creditare a Republicii Moldova vine de la Fondul Monetar Internațional (FMI). Astfel, în ianuarie 2010 a fost aprobat Programul de creditare și finanțare a Republicii Moldova din partea FMI în sumă de 369,6 milioane DST (Drepturi Speciale de Tragere – valuta de cont a FMI) sau cca 572,7 milioane de dolari SUA. Mecanismul de finanțare a fost pe tranșe: prima sumă de 60 mil. DST, a fost primită de RM imediat după aprobarea Programului FMI, în ianuarie 2010; cealaltă sumă a fost transferată pe tranșe după cum urmează: în iulie 2010 – 60 mil. DST; aprilie 2011 – 50 mil. DST; iulie 2011 – 50 mil. DST; februarie 2012 – 50 mil. DST. În parametrii acestui Program de creditare au rămas încă neabsorbite 99,6 mil. DST. Astfel, FMI a creditat Republica Moldova în sumă de 369,6 mil. DST [7].

În opinia specialistului Daniel Dăianu, fără câștiguri de productivitate care să susțină creșterile salariale, economia unei țări se asfixiază mai devreme sau mai târziu. Câștigurile de productivitate constante implică investiții productive sistematice, alături de transferuri de tehnologie [8, p. 53].

Concluzii

1. Prin faptul că, în unele țări din zona euro, au crescut deficitele bugetare ca pondere în PIB și datoriile publice față de străinătate, putem considera că, în aceste țări, finanțele publice sunt în mare criză.

2. Starea finanțelor publice din țările supradatormice, ca: Grecia, Italia, Spania, Portugalia, este cauzată de politicile sociale, promovate de guvernele lor pentru a cumpăra

of the commitments of developing countries that have experienced a financial crisis in 1980, namely because of inability of their governments to honor these commitments.

For Moldova this case should be a lesson. Public debts are contracted to three main categories of creditors: private creditors (often banks), government agencies and international financial institutions. Regardless of category of creditors, the country needs to control the degree of solvency. If the debtor is the government, then ability to repay the debt depends by ability to obtain further government primary surpluses in their budgets and therefore their ability to mobilize fiscal resources and to control public expenditure.

External debt can create a problem of public finances balance, especially if parts of borrowed resources by their governments have been wasted due to excessive financial incentives previously granted.

Can be mentioned that the foreign debt, regardless, if it's public or private, it is generating foreign currency liabilities. As long as the growth rate of export receipts exceeds the interest rate paid on the loan, the external debt can continue indefinitely without creating solvency problems in this regard, as the new currency revenues generated by exports allow at least to cover debt interest costs, the basic amount of the loan can be easily carried from one year to another [6, p. 251-252]. For example, biggest credit of Moldova comes from the International Monetary Fund (IMF). Thus, in January 2010 was approved the program of credit and financing from the IMF the Republic of Moldova in amount of 369.6 million SDR (Special Drawing Rights – IMF currency account) or approx. 572.7 million dollars. Funding mechanism was made in installments: the first amount of 60 million SDR, received immediately after approval of the IMF program in January 2010, the other amount was transferred installments as follows: July 2010 – 60 million SDR, April 2011 – 50 million SDR, July 2011 – 50 million SDR, February 2012 – 50 million SDRs. The parameters of the loan programs we still unabsorbed 99.6 million SDR. Thus, IMF credited Republic of Moldova in the amount of 369.6 million SDR [7].

According to specialist Daniel Daianu, without gains of productivity that will support wage increases, economy of country will asphyxiate sooner or later. Constant productivity gains to involve systematic productive investment and transfers of technology [8, p. 53].

Conclusions

1. The fact that in some countries from euro area increased budget deficits as a share of GDP and public debt have also increased from abroad, we believe that in these countries public finances are in great crisis.

2. The state of public finances over borrower's countries like Greece, Italy, Spain, and Portugal is caused by social policies promoted by their

voturile alegătorilor și a se menține la putere, dar fără o acoperire financiară a programelor sociale promovate.

3. Împrumuturile exagerate au menținut aceste guverne la putere o anumită perioadă, dar când nu au mai putut să se împrumute, au fost nevoite să reducă cheltuielile bugetare, să taie din programele sociale promise, ceea ce a trezit nemulțumirea maselor.

4. Numai o creștere economică reală, cu câștiguri de productivitate poate susține investițiile, transferul de tehnologii avansate și creșterea nivelului de trai.

governments to buy votes and stay in power, but without financial coverage of social programs promoted.

3. Excessive loans kept this Governments in power some time, but when they couldn't borrow, they cut budget spending and social programs, which aroused discontent among the masses.

4. Only real economic growth, with high productivity can support investments in advanced technology transfer and improve living standards.

Referințe bibliografice/References

1. MARINESCU, Cristian. Criza globală și eșecul profesiei de economist. In: Revista Finanțe Publice și Contabilitate. 2011, nr. 6, pp. 45-48. ISSN 1582-9774.
2. Гавани пиратов и финансистов: [după Nicolas Shekson din cartea „Люди, обокравшие мир”]. В: FORBES. 2011, декабрь. [Accesat 22.04.2012]. Disponibil: <http://nsaifa.org/gavani-piratorov-i-finansistov.html>.
3. ЭЛЕФТЕРИАДИС, Мариос. В европейском финансовом кризисе виноват ...?”. В: Комсомольская Правда. 2012, 3 января.
4. ROȘOIU, Laurențiu. Soluția de aur pentru criza europeană. In: FORBES România. 2011, 23 decembrie. [Accesat 22.04.2012]. Disponibil: www.forbes.ro/Solutia-de-aur-pentru-criza-europe...
5. ГРЕЧИШКИН Сергей. Реальные ценности. В: FORBES. 2011, сентябрь, сс. 108-109.
6. Dicționar de științe economice. Chișinău: ARC, Știința, 2006. 1023 p. ISBN 978-9975-67-002-9.
7. Механизм кредитования и финансирования. В: Экономическое обозрение. 2012, 3 февраля.
8. DĂIANU, Daniel. Fractura din zona euro. In: Piața financiară. 2012, nr. 1-2, pp. 52-53. ISSN 1224-4368.

Recomandat spre publicare: 05.05.2012

EVOLUȚIA COMERȚULUI EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN PERIOADA POSTCRIZĂ

Alexandru NEGRUȚĂ, drd., ULIM
Ludmila TĂBĂCARU, drd., ULIM
Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ., ULIM

Recenzent: Petru ROȘCA, dr. hab., ULIM

Comerțul exterior al Republicii Moldova, în perioada postcriză, a cunoscut o creștere spectaculoasă, marcând ritmuri înalte de sporire a volumului comercializat cu țările membre ale CSI și ale UE, precum și alte țări ale lumii. Creșterea exportului a fost condiționată mai mult de diversificarea acestuia și facilitarea accesului bunurilor și serviciilor autohtone la piețele externe. În prezent, se menține dependența exportului de regimurile comerciale și dezvoltarea economică ale țărilor partenere prin fluxul de investiții străine directe și cerere, iar cea a importului – de volumul de remitențe și nivelul calității produselor importate¹.

***Cuvinte cheie:** comerț exterior, import, export, parteneri, dinamică, post-criză.*

Introducere. Derularea comerțului exterior este un factor foarte important în dezvoltarea economică a unei țări, mai ales pentru creșterea economică a Republicii Moldova. Piața internă, relativ limitată, și baza de materii prime și de resurse energetice, insuficiente pentru a face față necesităților țării, au determinat Moldova să promoveze o politică externă consecventă, orientată spre facilitarea accesului bunurilor și serviciilor autohtone la piețele externe și diversificarea piețelor de desfacere, favorizată de așezarea geografică a țării.

Conținutul de bază. În scopul stimulării activității comerciale externe și extinderii pieței de desfacere, Republica Moldova a semnat multiple acorduri de comerț liber cu țările membre ale Comunității Statelor Independente (CSI). În mai 2001, Moldova a semnat protocolul de conferire a statutului de membru plenipotențiar al Organizației Mondiale a Comerțului, iar în luna iunie a aceluiași an a devenit participant cu drepturi depline la Pactul de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est, semnând, ulterior, acorduri de comerț liber cu celelalte țări participante. Un moment oportun pentru Moldova a fost reducerea suplimentară a tarifelor în cadrul Sistemului Generalizat de Preferințe Vamale ale Uniunii Europene (UE). Astfel, politica promovată a determinat o creștere considerabilă a comerțului exterior (vezi Figura 1).

Din anul 1999, cifrele, înregistrate de comerțul exterior al RM, au fost în continuă creștere: de la 1049,8 (a.1999) la 6489,9 milioane USD (a.2008). În anul 2009, însă, criza financiară mondială a condiționat o reducere drastică (-29,7%) a comerțului exterior până la 4 561,3 mil. USD.

DEVELOPMENT OF THE FOREIGN TRADE IN POST-CRISIS PERIOD OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Alexandru NEGRUȚĂ, PhD candidate, ULIM
Ludmila TABACARU, PhD candidate, ULIM
Alexandru GRIBINCEA, PhD, professor, ULIM

Reviewer: Petru ROSCA, PhD, ULIM

Moldova's foreign trade in post-crisis period, has increased dramatically, marking the highest rates of increase in sold volume to the CIS countries and the EU and other world's countries. The export growth was conditioned more by its diversification, and facilitation of access to domestic goods and services to foreign markets. Currently, export dependence is maintained by trade regimes and economic development of partner countries through foreign direct investment flows and demand, the import – the volume of remittances and the quality of imported products¹.

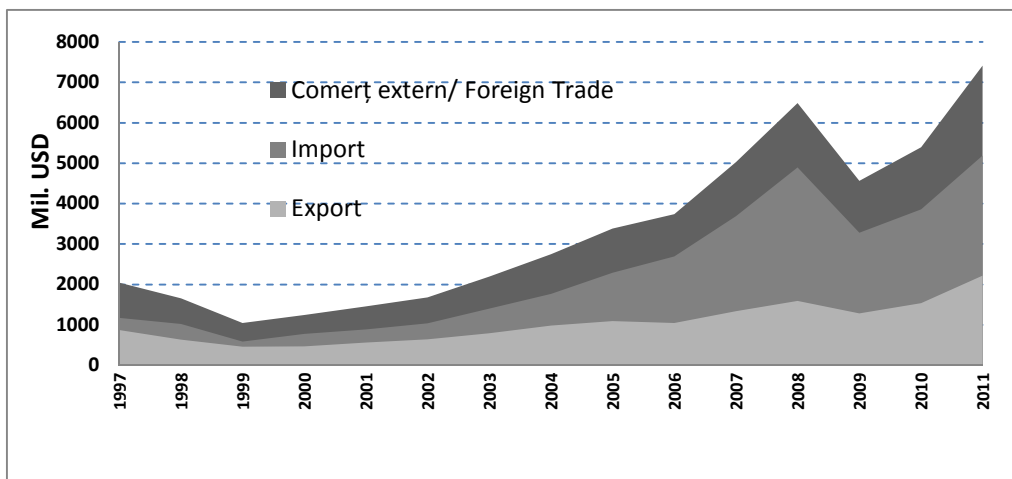
***Key words:** foreign trade, import, export, partners, dynamic, post-crisis.*

Introduction. Carrying out foreign trade is a very important factor in a country's economic development, especially economic growth in Moldova. Domestic market, relatively limited, and the raw materials and energy resources, insufficient to meet the needs of the country have caused Moldova to promote a consistent foreign policy, aimed at facilitating access to local goods and services to foreign markets and diversification of markets, encouraged by the geography of the country.

The basic content. In order to stimulate foreign trade and expanding markets, Moldova has signed free trade agreements with many countries of the Commonwealth of Independent States (CIS). In May 2001, Moldova signed the membership conferring plenipotentiary of the World Trade Organization, and in June of that year became a full participant in the Stability Pact for South Eastern Europe, signing subsequent agreements free trade with other participating countries. An opportune moment for Moldova was further reduced tariffs under the Generalized System of Preferences Customs Union (EU). Thus, the pursued policy resulted in a considerable increase in foreign trade (see Figure 1).

Since 1999, the figures recorded by the external trade of the Republic of Moldova, have been steadily increasing: from 1049.8 (1999) to 6489.9 million USD (2008). In 2009, however, the global financial crisis has prompted a drastic reduction (-29.7%) of foreign trade up to 4561.3 million dollars.

¹ Informația analizată în articolul științific nu include operațiunile de export-import a întreprinderilor și organizațiilor din partea stângă a Nistrului și municipiul Bender.



**Fig. 1. Comerțul exterior al Republicii Moldova, 1997-2011, mil. USD/
Fig. 1. Foreign trade of the Republic of Moldova, 1997-2011, mil. USD**

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS./Elaborated by author on the dates of NBS.

După regresul înregistrat în anii 2008-2009, comerțului extern moldav revine în perioada postcriză la trendul crescător de până la criză, depășind treptat nivelul anului 2008: 5 396,8 milioane USD în 2010 (cu 18,3% mai mult față de 2009) și 7 413,2 milioane USD în 2011 (cu 37,4% mai mult față de 2010).

Această creștere rapidă a comerțului a fost condiționată de nivelurile majorate ale exportului și importului.

Totalul exporturilor RM, după reducerea din 2009 de 308,1 milioane USD (-19,4%), a constituit, în 2010, 1 541,5 milioane USD (cu 258,5 milioane USD mai mult decât în anul precedent), iar în 2011 – 2 221,6 milioane USD (cu 680,1 milioane USD mai mult). Din volumul total al exporturilor, 1 006,4 milioane USD (26%) au constituit reexporturi (în creștere cu 66,0% față de 2010). De menționat, că bunurile de consum și materia primă au prevalat întotdeauna în cadrul mărfurilor exportate originare din Moldova.

Importurile, după reducerea de 1 620,5 milioane USD (-33,1%) față de volumul înregistrat în anul 2008, în 2010 au cumulat 3 855,3 milioane USD (577 milioane USD mai mult decât în 2009) și în 2011 – 5 191,6 milioane USD (cu 1 336,3 milioane USD mai mult decât în anul precedent).

În ianuarie 2012, exporturile au atins volumul de 147,5 milioane USD (+9,8% față de aceeași lună a anului 2011 și 32,4% față de luna precedentă), iar importurile – 338,9 milioane USD (+19% față de ianuarie 2011 și -36,7% față de decembrie 2011).

Deși valoarea balanței comerciale a rămas negativă (-2 313,8 milioane USD în 2010 și -2970 milioane USD – în 2011), iar sporirea valorii importurilor a prevalat cea a exporturilor în 2011 și în 2010 (față de anul precedent), ritmul de creștere a exporturilor a fost mai mare decât cel al importurilor (vezi Figura 2): exporturile au crescut cu 20,1% în 2010 și 44,1% – în 2011, iar importurile – cu 17,6 și, respectiv, 34,7%.

After the regress recorded in 2008-2009, Moldovan foreign trade returns during the post-crisis period to the increasing trend until the crisis, gradually passing beyond the year 2008: 5396.8 million USD in 2010 (18.3% more than in 2009) and 7413.2 million USD in 2011 (37.4% more than in 2010).

This rapid growth of trade was due to increased levels of exports and imports.

Country's total exports, after reduction of 308.1 million USD in 2009 (-19.4%) constituted in 2010, 1541.5 million USD (with 258.5 million USD more than the previous year), and 2011 to 2221.6 million USD (with 680.1 million dollars more). Of total exports, 1006.4 million USD (26%) were re-exports (up 66.0% from 2010). Mentioned that consumer goods and raw materials have always prevailed within the originating goods exported from Moldova.

Imports, after reduction of 1620.5 million USD (-33.1%) to the volume registered in 2008, in 2010 accounted for 3855.3 million USD (577 million USD more than in 2009) and in 2011 – 5191.6 million USD (with 1336.3 million USD more than the previous year).

In January 2012, exports have reached the amount 147.5 million USD (+9.8% compared with the same month of the year 2011 and 32.4% compared to the previous month), while imports – 338.9 million dollars (+19% compared with January 2011 and 36.7% compared with December 2011).

Although the trade balance remained negative (-2313.8 million dollars in 2010 and -2970 million USD in 2011), and increase the value of the imports prevailed exports in 2011 and 2010 (compared to the previous year), the pace of increase in exports was higher than that of imports (see Figure 2): exports increased by 20.1% in 2010 and 44.1% – 2011 while imports rose by 17.6 and respectively 34.7%.

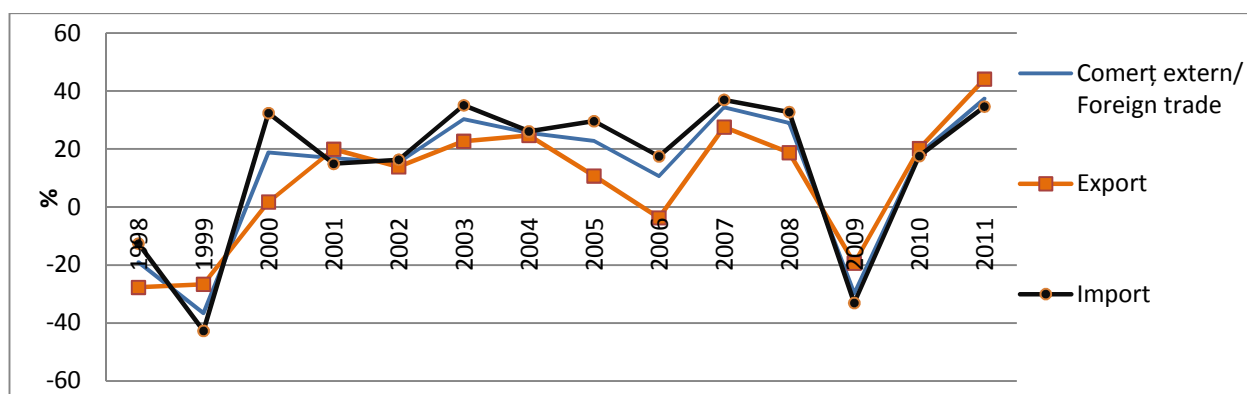


Fig. 2. Variația anuală a comerțului exterior al RM, 1998-2011, % față de anul precedent/

Fig. 2. Annual change in foreign trade of the Republic of Moldova, 1998-2011, % from the previous year

Sursa/Source: Calculat de autor în baza datelor BNS./Calculated by author on the dates of NBS.

Reprezentând grafic variația lunară a importurilor și exporturilor (vezi Figura 3), exprimată în % față de luna precedentă, constatăm că ritmurile de creștere/descrere descriu tendința de micșorare a diapazonului de variație și de omogenizare, deci, gradul de acoperire a importurilor cu exporturi rămâne încă nesemnificativ: în 2009 – 39,1%, în 2010 – 40%, iar în 2011 – 42,8%.

Graphically representing the variation of monthly imports and exports (see Figure 3), expressed in % the previous month, we find that rates of increase/decrease describe the tendency of decreasing the range specification the variation and homogenization, therefore the imports coverage by exports is still insignificant: in 2009 to 39.1%, in 2010 to 40%, and in 2011 to 42.8%.

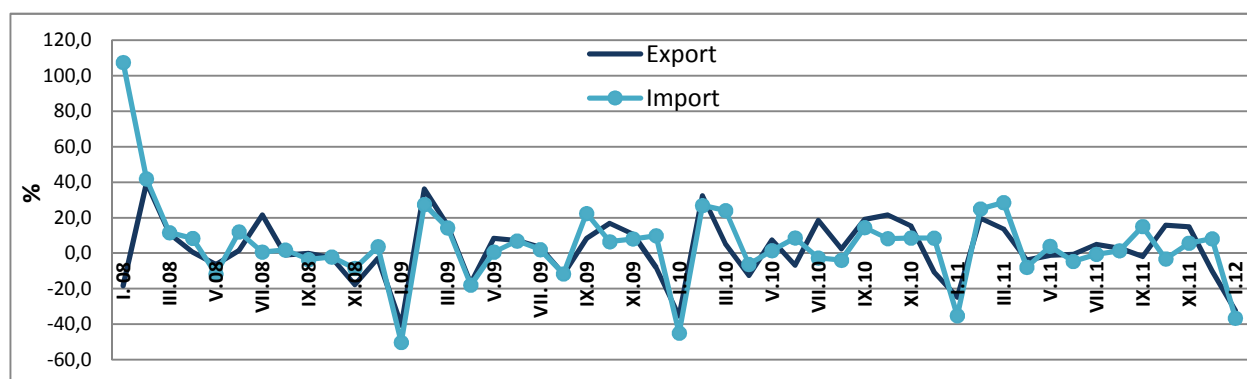


Fig. 3. Variația lunară a exportului și importului RM, I. 2008 - I. 2012, % față de luna precedentă/

Fig. 3. Monthly change of export and import of the RM, I.2008-I.2012, % from the previous month

Sursa/Source: Calculat de autor în baza datelor BNS./Calculated by author on the dates of NBS.

De menționat, că aceste ritmuri de creștere a exportului au fost asigurate de dinamica exportului anumitor grupe de produse în următoarele proporții (vezi Tabelul 1): articole manufacturate diverse cu 23,3% în totalul exporturilor anului 2010 și 22,9% – în exportul din 2011, produse alimentare și animale vii – 25,1 și, respectiv, 20,1%, băuturi și tutun – 13,3 și 9,4%, care au marcat majorare a volumului, dar și și-au redus din ponderea în cadrul exportului total în favoarea următoarelor grupe: mașini și echipamente pentru transport – creștere a ponderii de la 12,5 (a.2010) la 14,8% (a.2011), materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili – de la 9,4 la 12,8%, mărfuri manufacturate, clasificate, mai ales, după materia primă – de la 7,6 la 9,6%, iar produse chimice și produse derivate – de la 5,2 la 5,6%.

Astfel, în anul 2011, cele mai semnificative creșteri au fost înregistrate la exportul de materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili (cu 96,8% mai mult decât în 2010), mărfuri manufacturate (cu 82,0%), mașini și echipamente pentru transport (cu 70,4%), uleiuri, grăsimi și ceruri de

It should be mentioned, that the growth of exports were provided by the dynamics of export of certain groups of products in the following proportions (see Table 1): miscellaneous manufactured articles with 23.3% in the total exports of 2010 and 22.9% in exports from 2011, food and live animals – 25.1 and 20.1%, respectively, drinks and tobacco – 13.3 and 9.4%, which marked an increase of volume but also have reduced the share of the total exports in favour of the following groups: machinery and equipment for transportation to increase the share of 12.5 (2010) to 14.8% (2011), raw materials, inedible, except fuels – from 9.4 to 12.8%, manufactured goods, especially where the raw material – from 7.6 to 9.6 percent and chemicals and products derived from 5.2 to 5.6%.

So, in 2011, the most significant increases were recorded for exports of crude materials, inedible, except fuels (with 96.8% more than in 2010), manufactured goods (with 82.0%), machinery and equipment for

origine animală sau vegetală (cu 62,6%), produse chimice și produse derivate nespecificate în altă parte (cu 56,7%) și de articole manufacturate (cu 41,6%).

Privind volumul total al importurilor, clasamentul grupelor de produse, după ponderea grupelor de produse, s-a constituit în 2011 în felul următor: primele poziții au fost deținute de importul de combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate cu 22,5% (în 2010 – 20,5%), mașini și echipamente pentru transport – 22,3% (20,9%) și mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia primă – 18,8% (19,2%), fiind succedate de importul de produse chimice și produse derivate – 13,0% (în 2010 – 13,5%) și produse alimentare și animale vii – 9,6% (10,6%).

Valoarea negativă a balanței comerciale, mai mare cu 656,2 milioane USD sau 28,4% decât în 2010, în anul 2011 s-a datorat creșterii importurilor de produse din următoarele grupe: combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate (cu 47,3% mai mult decât în anul 2010), mașini și echipamente pentru transport (cu 43,8%), mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia primă (cu 32,2%), produse chimice și produse derivate (cu 29,3%), articole manufacturate diverse (cu 27,8%), produse alimentare și animale vii (cu 22,1%) și materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili (cu 22,1%).

transport (70.4%), oils, fats and waxes of animal or vegetable origin (62.6%), chemicals and derivatives nes (with 56%) and manufactured articles (41.6%).

On the total volume of imports, classification of product groups where the share of product groups, was formed in 2011 in the following way: the first positions were held by imports of mineral fuels, lubricants and derived materials by 22.5% (20.5% in 2010), machinery and equipment for transport – 22.3% (20.9%) and manufactured goods classified chiefly by material – 18.8% (19.2%), being replaced by imported chemicals and derivatives – 13.0% (13.5% in 2010) – and food and live animals – 9.6% (10.6%).

The negative trade balance, more than 656.2 million dollars or 28.4% only in 2010, in 2011 was due to increasing imports of products in the following groups: mineral fuels, lubricants and derivative (with 47.3% more than in 2010), machinery and equipment for transport (43.8%), manufactured goods classified chiefly by material (32.2%), chemicals and by-products (29.3%) miscellaneous manufactured articles (27.8%), with food and live animals (22.1%) and with raw materials, inedible, except fuels (22.1%).

Tabelul 1/Table 1
Structura comerțului exterior al Moldovei conform Clasificării Standard de Comerț Internațional, 2010-2011/
Moldova's foreign trade structure by Standard International Trade Classification, 2010-2011

Grupul de mărfuri/Section	Export				Import			
	2011, mil. USD	În % față de 2010/ % to 2010	Ponderea în total, %/ % from total		2011, mil. USD	În % față de 2010/ % to 2010	Ponderea în total, %/ % from total	
			2010	2011			2010	2011
Produse alimentare și animale vii/ Food and live animals	446,3	115,2	25,1	20,1	500,9	122,1	10,6	9,6
Băuturi și tutun/Beverages and tobacco	209,6	102,2	13,3	9,4	140,8	103,3	3,5	2,7
Materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili/Crude materials, inedible, except fuels	285,3	196,8	9,4	12,8	107,9	124,8	2,3	2,1
Combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate/Mineral fuels, lubricants and related materials	24,1	de 3,1 ori	0,5	1,1	1 165,4	147,3	20,5	22,5
Uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală sau vegetală/Animal and vegetable oils, fats and waxes	77,6	162,6	3,1	3,5	11,1	126,2	0,2	0,2
Produse chimice și produse derivate nespecificate în altă parte/Chemicals and related products, n.e.s.	124,3	156,7	5,2	5,6	673,2	129,3	13,5	13,0
Mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia primă/Manufactured goods classified chiefly by material	213,7	182,0	7,6	9,6	975,9	132,2	19,2	18,8
Mașini și echipamente pentru transport/Machinery and transport equipment	328,0	170,4	12,5	14,8	1157,8	143,8	20,9	22,3
Articole manufacturate diverse/ Miscellaneous manufactured articles	508,4	141,6	23,3	22,9	458,0	127,8	9,3	8,8

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS./Elaborated by author on the dates of NBS.

Totodată, analiza comerțului exterior al Republicii Moldova denotă că, în perioada post-criză, schimbările comerciale ale țării sunt orientate mai mult spre Uniunea Europeană (vezi Figura 4).

At the same time, the analysis of external trade of the Republic of Moldova reveals that, in the post-crisis period, trade's changes of the country are geared more towards the European Union (see Figure 4).

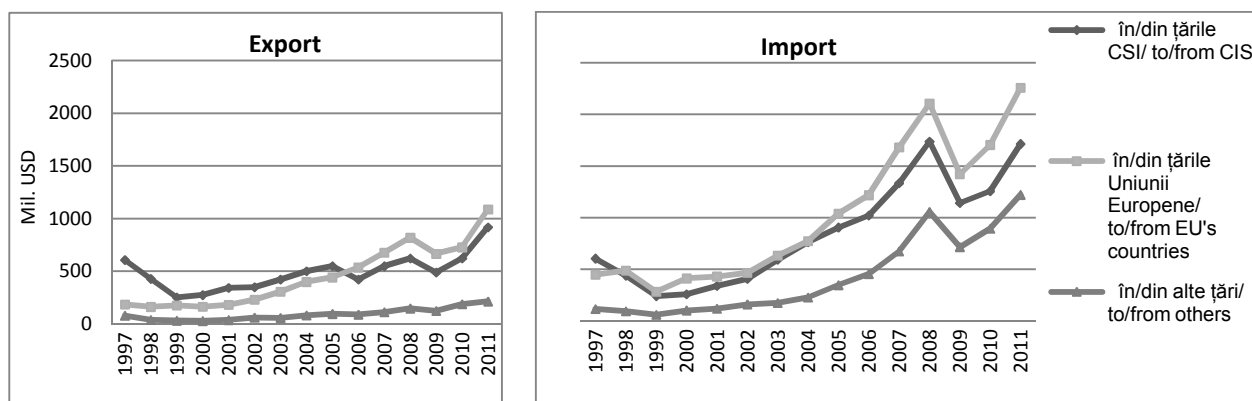


Fig. 4. Comerțul exterior al Republicii Moldova pe grupe de țări, 1997-2011, mil. USD/
Fig. 4. Foreign trade of the Republic of Moldova by groups of countries, 1997-2011, mil. USD
Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS./Elaborated by author on the dates of NBS.

Până în anul 2005, ponderea exportului în UE (40,6%) a fost inferioară celui în CSI (50,5%).

În perioada postcriză, însă, se observă că exportul în UE este preponderent cu o cotă de 52% în totalul exporturilor în anul 2009, în 2010 – 47,3% și în 2011 – 49%, comparativ cu exportul realizat în țările CSI în proporție de: 38,2% – în anul 2009, 40,5% – în 2010 și 41,4% – în 2011. Volumul exportului în celelalte țări ale lumii a rămas minoritar în 2011, cota maximă fiind atinsă în 2010 – 12,2% din totalul exporturilor.

Ponderea importului din UE nu a variat semnificativ în anii 2009-2011, cotând valorile, respectiv, de: 43,4, 44,2 și 43,5% din totalul volumului importat în Moldova, ceea ce putem afirma și despre ponderea importului din țările CSI, respectiv: 34,8, 32,6 și 33%. Cota deținută de importul din celelalte țări ale lumii este cu mult mai semnificativă decât cea cotate la capitolul export: în 2009 – 21,8%, în 2010 – 23,2%, iar în 2011 – 23,5%.

Deci, în ansamblu, după volumul comerțului, prioritatea în relațiile comerciale ale Moldovei este acordată țărilor din Uniunea Europeană, deși, dacă analizăm structura comerțului pe țări în mod separat, nu putem afirma același lucru (vezi Tabelul 2).

În clasamentul țărilor conform volumului exportului al Republicii Moldova în anul 2011, primele cinci poziții nu au fost supuse schimbărilor, comparativ cu anul 2010, variații înregistrând doar ponderea în total a exporturilor în aceste țări: Federația Rusă – de la 26,2 (a.2010) la 28,2% în 2011 (datorită creșterii cu 54,8% a volumului exportului în 2011 față de 2010), România – de la 16,0 la 16,9% (+52,8%), Italia – de la 9,6 la 9,7% (+45,9%), Ucraina – de la 5,9 la 6,9% (+67,1%) și Germania – de la 4,9 la 5,0% (+47,4%).

Aceeași situație se constată și privind liderii clasamentului conform importului în Moldova. Primele 4 țări nu au suferit modificări ale pozițiilor, dar au înregistrat, față de anul precedent, diferență de puncte procentuale deținute în volumul total al importurilor: Federația Rusă – de

By 2005, the share of exports to the EU (40.6%) was lower than that in the CIS (50.5%).

In the post-crisis period, but it appears that the exports in the EU is mainly with a 52% share in total exports in 2009, 2010 – 47.3% and in 2011 – 49%, compared with exports in the CIS: 38.2% in 2009, 40.5% in 2010 and 41.4% in 2011. The volume of export to the other countries of the world remained a minority share in 2011, the maximum being achieved in 2010 – 12.2% of total exports.

The share of imports in the EU has not varied significantly during 2009-2011, reaching the values, respectively: 43.4, 44.2 and 43.5% from the total volume of imported in Moldova, what can we say about the share of imports from the CIS countries, namely: 34.8, 32.6 and 33%. The share held by imports from the other countries of the world is far more significant than that quoted in chapter export: in 2009 – 21.8%, in 2010 – 23.2% and in 2011 – 23.5%.

So, overall, the volume of trade, the priority of the Moldovan trade is granted to countries in the European Union, though, if we analyze the structure of the trade by countries in isolation, we can't say the same thing (Table 2).

In the classification of countries according to the volume of export of the Republic of Moldova in 2011, the first five positions have undergone changes compared to 2010, only proportion, with variations in total exports to these countries: Russian Federation—from 26.2 (2010) to 28.2% in 2011 (due to the increase with 54.8% in the volume of exports in 2011 compared with 2010), Romania – from 16.0 to 16.9% (+52.8%), Italy – from 9.6 to 9.7% (+45.9%), Ukraine – from 5.9 to 6.9% (+67.1%) and Germany – from 4.9 to 5.0% (+47.4%).

The same situation is found in the standings leaders and on imports into Moldova. The top 4 countries have undergone changes of positions, but were recorded, compared with the previous year, the difference in percentage points in the total volume of imports: Russian Federation – from 15.2 (2010) at 15.9% in 2011

la 15,2 (a.2010) la 15,9% în anul 2011 (marcând creștere a volumului exportat în Moldova cu 40,3%), Ucraina – de la 13,7 la 12,3% (+21,3%), România – de la 10,0 la 11,1% (+48,5%), China – de la 8,3 la 7,7% (+24,9%). Germania, a cincea țară în top, și-a păstrat ponderea cu o creștere de 34,4% a volumului importat în Republica Moldova.

(increasing the volume exported scoring in Moldova with 40.3%), Ukraine – from 13.7 to 12.3% (+21.3%), Romania – by 10.0 to 11.1% (+48.5%), China – from 8.3 to 7.7% (+24.9%). Germany, fifth in the top, has kept its share with an increase of 34.4% of the volume imported in Moldova.

Tabelul 2/Table 2

**Principalii parteneri ai Republica Moldova în derularea comerțului exterior, 2011/
Main partners of the Republic of Moldova in foreign trade, 2011**

Export				Import			
Cl./ Rk.	Țara/Country	Mil. USD, 2011	În % față de 2010/ % to 2010	Cl./ Rk.	Țara/Country	Mil. USD, 2011	În % față de 2010/ % to 2010
1	Federația Rusă/Russia	625,5	154,8	1	Federația Rusă/Russia	823,0	140,3
2	România/Romania	376,4	152,8	2	Ucraina/Ukraine	641,1	121,3
3	Italia/Italy	215,1	145,9	3	România/Romania	574,2	148,5
4	Ucraina/Ukraine	153,0	167,1	4	China/China	399,8	124,9
5	Germania/Germany	111,2	147,4	5	Germania/Germany	396,2	134,4
6	Regatul Unit al Mării Britanii și Irlandei de Nord/United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland	101,8	124,0	6	Turcia/Turkey	366,9	178,3
7	Polonia/Poland	85,9	183,9	7	Italia/Italy	348,1	128,6
8	Belarus/Belarus	75,6	94,2	8	Belarus/Belarus	194,7	163,5
9	Turcia/Turkey	73,4	108,8	9	Polonia/Poland	134,6	128,1
10	Kazahstan/Kazakhstan	45,5	148,8	10	Ungaria/Hungary	100,1	156,9
11	Bulgaria/Bulgaria	33,8	179,7	11	Franța/France	87,0	127,3
12	Statele Unite ale Americii/United States of America	24,9	113,1	12	Austria/Austria	85,4	144,1
13	Franța/France	24,0	103,1	13	Statele Unite ale Americii/United States of America	79,7	128,9
14	Grecia/Greece	24,0	135,4	14	Grecia/Greece	68,7	73,7
15	Ungaria/Hungary	23,3	de 2,9 ori	15	Bulgaria/Bulgaria	66,7	136,3

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS./Elaborated by author on the dates of NBS.

De asemenea, menționăm că, în 2011, exportul în alte țări decât UE și CSI a cunoscut o creștere considerabilă față de 2010: Belize – de 5,4 ori și Panama – de 2,7 ori.

Aceste cifre vin drept confirmare a diversificării exportului moldovenesc și a sporirii cererii la produsele autohtone în pofida tuturor lacunelor și riscurilor impuse de economia Moldovei: insuficiența investițiilor în tehnologiile înalte, decalajul între calitatea produsului moldovenesc și standardele internaționale, rezervele privind gama de produse, riscurile atribuite produselor agricole în legătură cu vulnerabilitatea acestora față de condițiile climatice, dependența de regimul comercial stabilit și situația economică ale partenerilor comerciali.

Studiind acești factori în paralel prin transpunerea grafică a datelor oferite de Banca Mondială și Biroul Național de Statistică al Moldovei, constatăm dependența inalienabilă a evoluției comerțului exterior al Republicii Moldova față de caracterul evoluției PIB, determinat, la rândul său, de dinamica cererii, asigurată de către fluxul de remitențe și de volumul investițiilor străine directe (vezi Figura 5).

Also mention that, in 2011, exports to countries other than EU and CIS countries has witnessed a significant increase over 2010: Belize – 5.4 times and Panama – 2.7 times.

These figures come as confirmation of Moldovan export diversification and increase demand for domestic products in spite of all the shortcomings and risks of Moldovan economy: shortage of investment in high technology product quality gap between the Moldovan and international standards, reservations about the range of products, the risks attributed to agricultural products in relation to their vulnerability to climatic conditions, reliance on established trade regime and the economic situation of their trading partners.

Studying these factors in parallel by the transposition of data provided by the World Bank and the National Bureau of Statistics of Moldova, we see inalienable dependence of the development of the external commerce of Moldova towards the evolution of the GDP, in turn, demand dynamics, the flow of remittances and volume of foreign direct investments (see Figure 5).

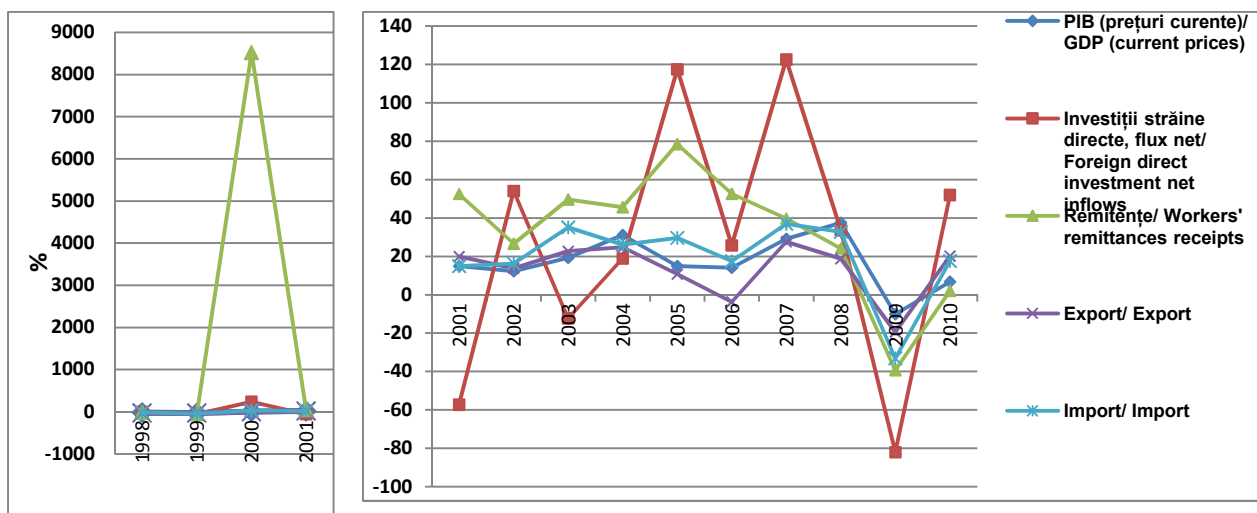


Fig. 5. Dinamica unor indicatori economici ai Republicii Moldova: comerț exterior, PIB, ISD și remitențe, 1998-2010, % față de anul precedent/ Fig. 5. Dynamics of economic indicators of Moldova: foreign trade, GDP, FDI and remittances, 1998-2010, %, from the previous year

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale și BNS./Elaborated by author on the dates of World Bank and NBS.

Astfel, în anul 2009, pe fonul reducerii PIB-ului de la 6 054,8 (a.2008) la 5 439,4 milioane USD (-10,16% față de 2008), a investițiilor străine directe, respectiv, de la 712,8 la 127,8 milioane USD (-82,06%) și a remitențelor de la 1 046 la 635,2 milioane USD (-39,27%), exportul a cunoscut o reducere de la 1 591,1 la 1 283 milioane USD (-19,36%), iar importul – de la 4 898,8 la 3 278,3 milioane USD (-33,08%).

Aceeași tendință de dependență este relevată și de datele înregistrate în anul 2010: PIB-ul a crescut (în milioane USD) de la 5 439,4 (a.2009) la 5 808,8 (+6,79% față de 2009), investițiile străine directe – până la 127,84 (+52,00%), remitențele – până la 648,72 (+2,13%), în timp ce exportul – până la 1 541,5 (+20,15%), iar importul – 3 855,3 (+17,60%) (vezi Figura 6).

Thus, in 2009, on the background of reducing GDP from 6054.8 (2008) to 5439.4 million dollars (-10.16% compared to 2008), foreign direct investments, respectively, from 712.8 to 127.8 million USD (-82.06%) and remittances from 1046 to 635.2 million dollars (-39.27%), export had a reduction from the 1591.1 to 1283 million dollars (-19.36%), and imports – from 4898.8 to 3278.3 million dollars (-33.08%).

The same dependency trend is reflected by the data recorded in 2010: GDP grew (in millions of dollars) from 5439.4 (2009) to 5808.8 (+6.9% compared to 2009), foreign direct investment up to 127.84 (+52.00%), remittances up to 648.72 (+2.13%), while the export – up to 1541.5 (+20.15%) and imports - 3855.3 (+17.60%) (see Figure 6).

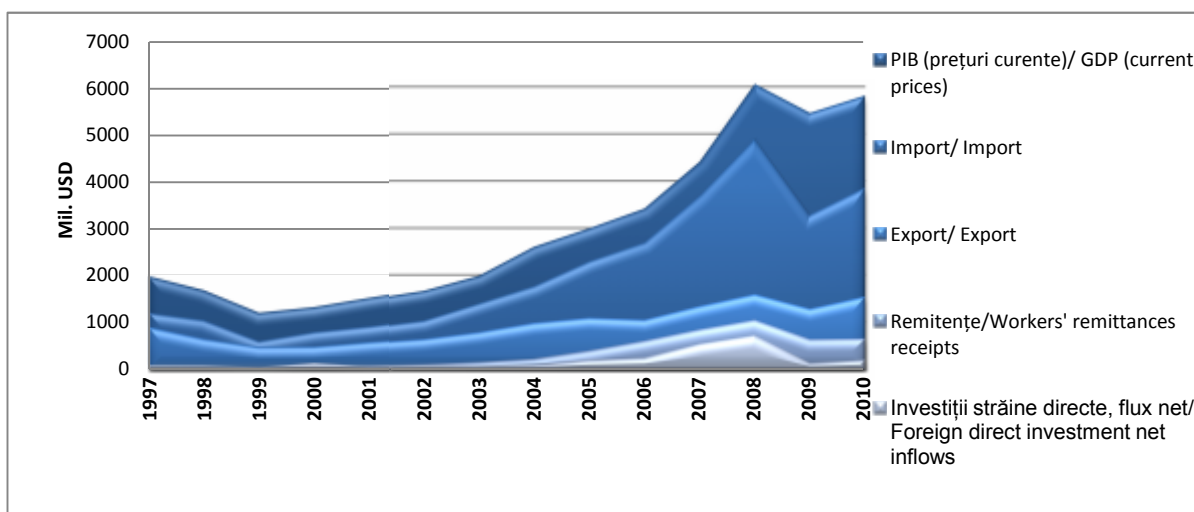


Fig. 6. Dinamica unor indicatori economici ai RM: comerț exterior, PIB, ISD și remitențe, 1997-2010, mil. USD/ Fig. 6. Dynamics of economic indicators of RM: foreign trade, GDP, FDI and remittances, 1997-2010, mil. USD

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale și BNS./Elaborated by author on the dates of World Bank and NBS.

Impactul variației prețurilor asupra derulării comerțului extern moldav este nesemnificativ, sporirea substanțială a volumului fizic al acestuia (vezi Figura 7) fiind datorată restructurării asortimentului de mărfuri, reorientării geografice, revizuirii modului de intrare pe piața mondială, mai ales privind condițiile preferențiale de comerț acordate Moldovei, precum și, nu în ultimul rând, sporirii capacității economice și a cererii partenerilor comerciali ai RM.

The impact of price variations on the conduct of foreign trade is insignificant here, substantial increase of the physical volume (see Figure 7) being due to restructuring, reorientation of the assortment of goods, geographical review input mode on the world market, especially on the conditions of trade preferences granted to Moldova, and, last but not least, increase economic capacity and demand partners of Moldova.

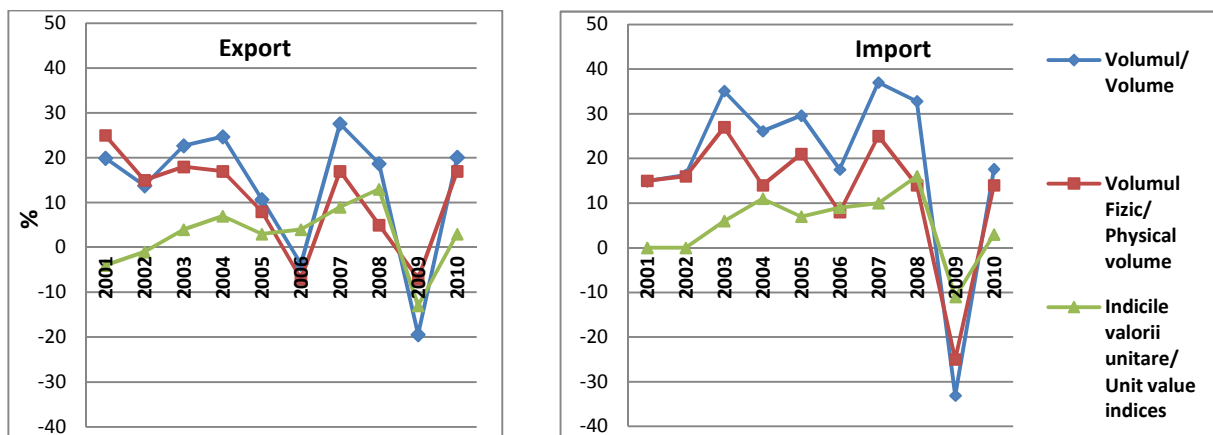


Fig. 7. Variația volumului comerțului, a volumului fizic și a indicilor valorii unitare, Republica Moldova, 2001-2010, în % față de anul precedent/ Fig. 7. Change of foreign trade volume, physical volume and unit value indices, the Republic of Moldova, 2001-2010, %, from the previous year

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS./Elaborated by author on the dates of NBS.

Concluzii. Așadar, analiza evoluției comerțului exterior al Republicii Moldova, abordate multidimensional, în paralel cu evoluția altor indicatori ai dezvoltării economice, denotă gradul înalt de sensibilitate și vulnerabilitate a acestuia față de șocurile economice externe.

Cu toate acestea, Ministerul Economiei prognozează în 2012 o creștere de circa 10% a exporturilor și îngustarea gamei de produse din import ce pot fi substituite prin producție locală. În prezent, acestea reprezintă 6-7% din produsele importate [3].

Conclusions. Thus, the analysis of the development of the external commerce of the Republic of Moldova, were multidimensional approach, in parallel with the evolution of other indicators of economic development, denote the high degree of sensitivity and its vulnerability to external economic shocks.

However, the Ministry of Economy forecasts in 2012 an increase of about 10% of exports and the narrowing of the range of imported products that can be substituted by local production. Currently, these represent 6-7% of the imported products [3].

Referințe bibliografice/References

1. The World Bank. [Accesat 29.05.2012] Disponibil: <http://data.worldbank.org>
2. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. [Accesat 11.06.2012]. Disponibil: www.statistica.md
3. Ministerul Economiei al Republicii Moldova. [Accesat 11.06.2012]. Disponibil: <http://www.mec.gov.md/node/3393>
4. MOGILEVSKII, Roman, HRISTEV, Eugen. Asistență pentru evaluarea necesităților în domeniul comerțului în Republica Moldova. Comerțul și dezvoltarea umană. PNUD. Chișinău, 2011, martie. 74 p. ISBN 978-92-95092-24-2.

Recomandat spre publicare: 15.03.2012

EFICIENȚA PROIECTELOR INVESTIȚIONALE PRIVIND ALIMENTAREA CU APĂ ÎN LOCALITĂȚILE URBANE DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Ion BÎZGU, dr. hab., prof. univ., USM
Ana TIMUȘ, drd., USM*

Recenzent: Eugenia BUȘMACHIU, dr., conf. univ., ASEM

Proiectele investiționale în domeniul alimentării cu apă au un impact semnificativ în soluționarea problemelor furnizorului de servicii și, ca urmare, creșterea posibilităților și a gradului de confort al beneficiarilor finali – consumatorii.

Articolul are ca scop analiza tendințelor indicatorilor de performanță în etapa pre- și postimplementare a proiectului. Totodată se identifică necesitatea determinării și analizei necesarului de investiții per locuitor, pentru implementarea proiectelor investiționale eficiente în sectorul alimentării cu apă și canalizării, în general pe țară. Studiul indicatorilor de performanță permite estimarea eficienței proiectelor investiționale din punct de vedere tehnic și financiar și stabilirea obiectivelor prioritare pentru investițiile ulterioare.

***Cuvinte cheie:** proiect investițional, eficiență, investiție, indicatori de performanță, rezultate, alimentare cu apă, întreprindere „Apă-Canal”.*

Introducere. Eficiența serviciilor publice de alimentare cu apă și canalizare a fost și rămâne a fi o problemă primordială de soluționat în Republica Moldova. Gradul avansat de uzură al mijloacelor fixe, întreruperile dese în furnizarea serviciilor, durata mare de intervenție sunt doar unii factori ce nemulțumesc consumatorii. Pentru redresarea situației acestui sector sunt necesare investiții esențiale și aceste investiții trebuie să fie implementate cu eficiență maximă.

Pornind de la sensul lingvistic al noțiunii de eficiență (a produce efectul util așteptat), se poate spune că eficiența este atributul oricărei acțiuni umane de a produce efectul util dorit. Eficiența economică înseamnă obținerea efectelor economico-sociale utile în condițiile cheltuirii raționale, economice a resurselor tehnice, materiale, de muncă și financiare, folosindu-se în acest scop metode științifice de conducere și organizare a activității investiționale și productive [4]. În rezultatul efortului de investiții se obțin diverse efecte economice, reflectate și pe plan financiar. Nivelul acestor efecte, în raport cu efortul investițional, dă măsura eficienței investiției.

Proiectele investiționale în infrastructura de apă a localităților urbane sunt finanțate, în mare parte, din mijloacele financiare ale investitorilor străini, sub formă de credit. Acestea sunt precedate de studii privind diagnosticul întreprinderilor ce vor beneficia de finanțare. Studiile au drept scop identificarea situației la momentul inițierii proiectului de investiție și transpunerea acesteia într-un set de indicatori de performanță. Rezultatele scontate ale proiectului, la fel, sunt cuantificate cu scopul de a urmări evoluția lor comparativ cu situația inițială.

Conținutul de bază. Cel mai important proiect investițional în sectorul de alimentare cu apă și de canalizare

THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS ON WATER SUPPLY IN URBAN AREAS IN REPUBLIC OF MOLDOVA

*Ion BÎZGU, PhD, professor, SUM
Ana TIMUȘ, PhD student, SUM*

Reviewer: Eugenia BUȘMACHIU, PhD, prof., AESM

The investment projects within the water supply have a significant impact to solve the problems of service provider and therefore to increase abilities and comfort level of final beneficiaries – consumers.

The article aims to analyze trends of performance indicators in the pre and post stage of project implementation. Also identifies the necessity of determination and analysis regarding investment need per capita, for effective implementation of investment projects in water supply and sanitation sector, generally on country. The study of performance indicators allows the estimation of efficiency regarding investment projects in technical and financial terms and the establishment of priority objectives for future investments.

***Key words:** Investment project, efficiency, investment, performance indicators, results, water supply, „Apă-Canal” SA.*

Introduction. The efficiency of public water supply and sanitation services was and remain to be a primary problem what needs to be solved in the Republic of Moldova. The advanced degree of wear of fixed assets, frequent interruptions in the service providing, the long duration of intervention are just some factors that displease consumers. To redress the situation in this sector the essential investments are necessary and these investments must be implemented with maximum efficiency.

Starting from the linguistic meaning of the notion of efficiency (to produce the expected effect) we can say that the efficiency is the attribute of any human action to produce desired effect. The economic efficiency means to obtain the useful social and economic effects, in rational and economical terms of spending the technical resources, materials, labor and financial resources, using for this purpose the scientific methods to manage and organize the investment activities and productive activities [4]. The various economic effects are obtained as a result of the investment effort that are reflected and on financial plan. The level of these effects in relation to the investment effort shows the efficiency of investment.

The investment projects in water infrastructure of urban areas are funded mainly from the financial means of foreign investors, in the form of credit. Those are preceded by studies regarding the enterprise's diagnosis which will benefit of funding. The studies aim to identify the situation at the moment of investment project's initiation and transpose it into a set of performance indicators. The expected results of the project are also quantified in order to observe their evolution in comparison with initial situation.

Main content. The most important investment project in water supply and sewerage sector in urban areas in

în localitățile urbane din Republica Moldova din perioada 2000-2010 este „Proiectul Pilot de Aprovizionare cu Apă și de Canalizare”, finanțat de Asociația Internațională pentru Dezvoltare din cadrul Grupului Băncii Mondiale.

I. Aspecte generale privind „Proiectul Pilot de Aprovizionare cu Apă și de Canalizare”

„Proiectul Pilot de Aprovizionare cu Apă și de Canalizare” a fost implementat în perioada 2003-2008. Potrivit Acordului de credit pentru dezvoltare nr. 3763-MD din 09.06.2003, Asociația Internațională pentru Dezvoltare a Băncii Mondiale a acordat Republicii Moldova un împrumut în valoare 12 milioane USD pentru implementarea la 5 întreprinderi „Apă-Canal” a Proiectului Pilot de Aprovizionare cu Apă și Canalizare. Acest proiect a beneficiat de cofinanțare din partea Guvernului Republicii Moldova. Întreprinderile beneficiare au fost:

- Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, or. Orhei;
- Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, mun. Bălți;
- Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Cahul;
- Întreprinderea Municipală „Direcția de Apeducte și Canalizare”, or. Soroca;
- Întreprinderea Municipală „Direcția de Producție Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă.

Creditul a fost acordat în termene standard ale Asociației Internaționale pentru Dezvoltare, cu scadență de 40 de ani, inclusiv perioada de grație de 10 ani. Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova urma să achite Asociației Internaționale pentru Dezvoltare o rată anuală a dobânzii în mărime de 0,75% din suma creditului trasă și o taxă de angajament pentru suma principală netrasă din credit de 0,5% anual, perioada de valorificare a creditului fiind stabilită pentru anii 2003-2007. În același timp, întreprinderilor beneficiare li s-a impus o rată anuală a dobânzii de 1,5% și o taxă de angajament de 0,5% [4].

În scopul gestionării și monitorizării procesului de implementare a Proiectului, prin Hotărârea Guvernului nr. 986 din 11.08.2003 „Cu privire la crearea Unității de implementare a proiectelor de aprovizionare cu apă și canalizare” [6] a fost creată Unitatea și a fost aprobat regulamentul acesteia și componența nominală a Comitetului de supraveghere.

În vederea realizării obiectivului Proiectului, Ministerul Finanțelor, din surse externe și interne, a acordat întreprinderilor 12.809,5 mii de dolari SUA, inclusiv:

1. Întreprinderea Municipală „Direcția Apă-Canal”, or. Soroca, a beneficiat de suma de 2.591,4 mii de dolari SUA;
2. Întreprinderea Municipală „Direcția de Producție Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă, a primit finanțare în sumă de 1.355,5 mii de dolari SUA;
3. Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Cahul, a beneficiat de 3.044,9 mii de dolari SUA;
4. Valoarea subproiectului pentru Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, mun. Bălți, a fost de 3.005,8 mii de dolari SUA;
5. Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, or. Orhei, a primit 2.706,0 mii de dolari SUA;
6. Primăria satului Corjova, raionul Criuleni, a fost finanțată cu 105,9 mii de dolari SUA.

Lipsa de investiții esențiale în sistemele apă-canal în perioada 1990-2000 a dus la o degradare fizică majoră a

Republic of Moldova during 2000-2010 is „Water Supply and Sewerage Pilot Project”, funded by International Development Association within World Bank Group.

I General aspects regarding „Water Supply and Sewerage Pilot Project”

„Water Supply and Sewerage Pilot Project” was implemented during 2003-2008. According to Development Credit Agreement no. 3763-MD from 09.06.2003, International Development Association of World Bank gave Republic of Moldova a loan worth 12 million USD for the implementation of Water Supply and Sewerage Pilot Project to 5 water and sewerage enterprises. This project benefited by co-financing from the Government of Republic of Moldova.

The beneficiary enterprises were as follows:

- Municipal Enterprise „Regia Apă-Canal”, Orhei;
- Municipal Enterprise „Regia Apă-Canal”, Bălți;
- Municipal Enterprise „Apă-Canal”, Cahul;
- Municipal Enterprise „Direcția de Apeducte și Canalizare”, Soroca;
- Municipal Enterprise „Direcția de Producție Apă-Canal”, Ștefan Vodă.

The credit was given in standard terms of International Development Association with the payable of 40 years including 10 years grace period. The Ministry of Finance of the Republic of Moldova should have been paying to International Development Association an annual rate of interest of 0.75% of the credit's amount withdrawn and a commitment fee for credit's non-withdrawn principal amount of 0.5% annually, the recovery period of credit being established for the years 2003-2007. While the beneficiary enterprises were taxed with an annual rate of interest of 1.5% and a commitment fee of 0.5% [4].

In order to manage and monitor the implementation process of the Project by Government Decision no. 986 from 11.08.2003 „On the creation of Implementation Unit of water supply and sewerage projects” [6]; the Unit was created and its Regulation and nominal composition of the Supervisory Committee have been approved.

In order to achieve the Project's objective, the Ministry of Finance, from internal and external sources, gave to enterprises 12,809.5 thousands USD, including:

1. Municipal Enterprise „Direcția Apă-Canal”, Soroca benefited by the amount of 2,591.4 thousands USD;
2. Municipal Enterprise „Direcția de Producție Apă-Canal”, Ștefan Vodă, received funding in the amount of 1,355.5 thousands USD;
3. Municipal Enterprise „Apă-Canal”, Cahul, benefited by 3,044.9 thousands USD;
4. The sub-project's value for Municipal Enterprise „Regia Apă-Canal”, Bălți, was 3,005.8 thousands USD;
5. Municipal Enterprise „Regia Apă-Canal”, Orhei, received 2,706.0 thousands USD;
6. The town hall of the Corjova village, rayon Criuleni was financed with 105.9 thousands USD.

The lack of essential investments in the water-sewerage systems during 1990-2000, led to a major physical degradation of fixed assets. This exceeded the

mijloacelor fixe. Aceasta depășea valoarea permisă a gradului de uzură și atingea nivelul de 75%. Proiectul pilot a ameliorat parțial situația sistemelor de alimentare cu apă în orașele selectate. Indicatorii de performanță, stabiliți de bancă pentru evaluarea rezultatelor Proiectului, ne demonstrează că scopurile țintă nu au fost realizate în totalitate și mai există necesități mari de investiții.

Pentru funcționarea sistemelor de alimentare cu apă conform normativelor sunt necesare investiții pentru întreținerea și reconstrucția instalațiilor existente. Valoarea investițiilor se estimează în baza studiului mijloacelor fixe. Studiul se referă la gradul de uzură fizică și/sau morală, numărul de avarii și întreruperi în procesul de prestare a serviciului, identificarea scurgerilor latente etc. și transpunerea în unități monetare a lucrărilor necesare pentru îmbunătățirea situației. Prin implementarea proiectelor investiționale se execută o serie de lucrări de reconstrucție și, respectiv, se acoperă o parte din valoarea necesară de investiții.

Pentru a preciza cele nominalizate, a fost estimată acoperirea necesarului de investiții prin valorificarea mijloacelor financiare din Proiectul pilot, prin calcularea ponderii sumelor valorificate din totalul necesar de investiții. Valoarea acestui indicator depinde, într-o măsură mare, de valoarea mijloacelor fixe gestionate, gradul de uzură al mijloacelor fixe și capacitatea de producție a sistemului.

Necesarul de investiții este mai mic în întreprinderile ce deserveșc un număr mai mic de populație și, respectiv, au capacitate de producție mai mică. Acesta este cazul întreprinderii din Ștefan Vodă. Ponderea acoperirii necesarului de investiții prin valorificarea mijloacelor financiare din Proiect constituie 85,6% și este cea mai bună, comparativ cu celelalte întreprinderi analizate. Pentru întreprinderea din Orhei acest indicator este de 44%, din Soroca – 20,8% și 27,7% – pentru cea din Cahul. Cel mai mic procent de acoperire a înregistrat întreprinderea din Bălți (9,3%), care deservește cel mai mare număr de consumatori, comparativ cu celelalte întreprinderi, și, respectiv, are necesitate de investiții mari. În Tabelul 1 sunt prezentate: necesarul de investiții, sumele valorificate prin Proiect și ponderea investițiilor valorificate în totalul necesarului de investiții.

permitted value of degree of wear and reached the level of 75%. The Pilot Project partially ameliorated the situation of water supply systems in selected towns. The performance indicators, established by Bank for the evaluation of Project's results, show that the target purposes have not been achieved completely and still there are large needs of investments.

To operate the water supply systems according to regulations the investments are necessary to maintain and restore the existing facilities. The investments' value is estimated based on the study of fixed assets. The study refers to the degree of physical and/or moral wear, the number of accidents and interruptions in the process of service providing and the identification of latent leaks etc., and the transposition in monetary units of necessary works to improve the situation. By implementing of investment projects it runs a set of reconstruction works and respectively it covers a part of the necessary value of investments.

To specify the nominated, the coverage of investment need was estimated by capitalizing the financial means from Pilot Project, by calculating the weight of amounts capitalized from total investment need. The value of this indicator depends mainly of the value of fixed assets managed, the wear degree of fixed assets and production capacity of the system.

The necessary of investments is lower in the enterprises that serve a smaller number of population and respectively they have a lower production capacity. This is the case of the enterprise from Ștefan Vodă. The coverage weight of investment need by capitalizing of fixed assets from the Project is 85.6% and it is better in comparison with other analyzed enterprises. For the enterprise from Orhei this indicator is 44%, for Soroca 20.8% and 27.7% for Cahul. The lowest percentage of coverage was recorded for the enterprise from Bălți – 9.3%, which serves the greatest number of consumers in comparison with other enterprises and respectively it has a great investment need. The Table 1 shows the investment need, the amounts capitalizing by Project and the weight of investments capitalizing from the total investment need.

Tabelul 1/Table 1

**Ponderea investițiilor valorificate în valoarea total necesară/
The weight of capitalized investments from total necessary value**

Denumirea întreprinderii/Name of enterprise	Necesar de investiții, mil. MDL/ Investments need, mil. MDL	Valoarea investițiilor valorificate, mil. MDL/ Value of capitalized investments, mil. MDL	Ponderea sumei valorificate, %/ Weight of capitalized amount, %
Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, mun. Bălți	389,8	36,1	9,3
Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Cahul	132,0	36,5	27,7
Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, or. Orhei	73,8	32,5	44,0
Întreprinderea Municipală „Direcția Apă-Canal”, or. Soroca	136,8	28,5	20,8
Direcția de Producție „Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă	17,4	14,9	85,6

Sursa/Source: „Indicii financiare și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2006” și calculele autorului./, Financial and production index of activity of water supply and sewerage enterprises, members of the Association „Moldova Apă-Canal” for the year 2006”, and author's calculations.

Analizând ponderea investițiilor valorificate în valoarea investițiilor total necesară, constatăm că pentru a identifica eficiența investițiilor este oportună descrierea situației financiare pentru fiecare întreprindere. Ca punct de reper a fost stabilit anul 2003, care a fost precedent anului de semnare a contractului de împrumut. Datele financiare din această perioadă au fost utilizate în majoritatea studiilor de fundamentare a deciziilor de investiție.

II. Analiza economico-financiară a întreprinderilor beneficiare de finanțare

Cifra de afaceri determină rata de creștere a oricărei afaceri. Întreprinderile beneficiare de proiect denotă tendințe de creștere a acestora pe parcursul implementării proiectului, datorate atât creșterii tarifului, cât și creșterii volumului de servicii facturate (Diagrama 1).

Analyzing the investments' weight which are capitalized from the total necessary value of investments, we find that to identify the efficiency of investments is appropriate to describe the financial situation for each enterprise. As a rough guide it was established the year 2003, which was previous year of loan contract signing. The financial data from this period have been used in the most studies regarding the substantiation of investment decisions.

II. Economic and financial analysis of enterprises receiving funding

The turnover determines the growth rate of any business. The enterprises, which benefit from the project, show trends of its growing during the project implementation due to both tariff increase and increase of the volume of billed services (Diagram 1).

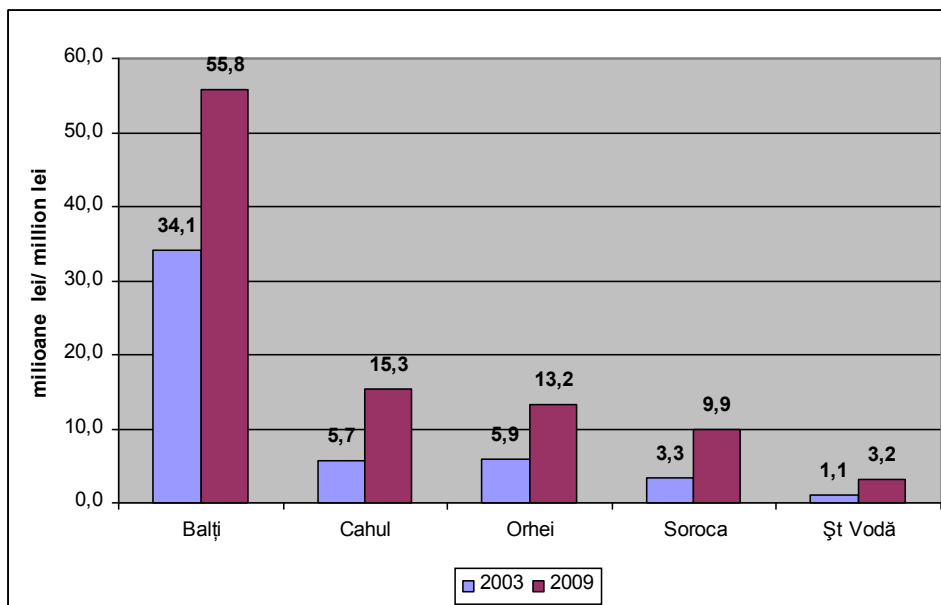


Diagrama 1. Evoluția cifrei de afaceri/Diagram 1. Evolution of the turnover

Sursa/Source: „Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2003 și 2009 și calculele autorului.”/Financial and production index of activity of water supply and sewerage enterprises, members of the Association „Moldova Apă-Canal” for the year 2003 and 2009, and author's calculations.

Întreprinderea din Bălți, în 2003 – an de inițiere a Proiectului, a înregistrat cifra de afaceri de 34.067 mii de lei, care are cea mai mare valoare comparativ cu celelalte întreprinderi. Ritmul de creștere în 2009, comparativ cu anul 2003, a fost de 64%. Cea mai mică în 2003 valoare a cifrei de afaceri, de 1.083 mii de lei, a fost înregistrată de întreprinderea din Ștefan Vodă. Aceste două întreprinderi pot fi considerate cu valori ale cifrei de afaceri deosebite în comparație cu celelalte trei întreprinderi, care înregistrează în 2003 venituri din activitatea operațională cuprinse între 3,3 și 5,9 milioane de lei. Din totalul de 39 de întreprinderi urbane „Apă-Canal” din Republica Moldova, întreprinderea din Bălți se plasează pe locul 2 după cifra de afaceri, întreprinderea din Orhei – pe locul 5, din Cahul – pe locul 6, din Soroca – pe locul 9, iar cea din Ștefan Vodă este pe locul 23.

Aceeași situație se constată și privind indicatorul

The enterprise from Bălți, in 2003 – the year of initiation of the Project, was recorded a turnover in a value of 34,067 thousands lei, which has the greatest value in comparison with other enterprises. The growth rate in 2009, in comparison with the year 2003 was 64%. The lowest value of turnover of 1,083 thousands lei in 2003, was recorded at the enterprise from Ștefan Vodă. These two enterprises can be considered with the different values of turnover in comparison with other three enterprises, which recorded in 2003, revenues from the operational activity between 3.3 and 5.9 million lei. By the turnover, the enterprise from Bălți is on second place from total number of urban WSS (*Water Supply and Sanitation*) enterprises (39) from Republic of Moldova; the enterprise from Orhei – on 5th place, from Cahul – on 6th place, Soroca – on 9th place and the enterprise from Ștefan Vodă is on 23rd place.

The same situation is for the indicator *the number of*

numărului persoanelor din zona deservită, întreprinderea din Bălți – 150,6 mii persoane, iar cea din Ștefan Vodă – 9,1 mii persoane. Întreprinderile amplasate în orașele Cahul, Orhei și Soroca prestează servicii pentru zone cu o populație ce variază în intervalul 37,1-41,1 mii persoane. Analiza comparativă a indicatorilor demonstrează faptul, că din cele cinci întreprinderi, două au caracteristici extreme pentru acest grup din punctul de vedere al mărimii cifrei de afaceri și numărului populației din zona deservită. Acești indicatori ai Întreprinderii Municipale „Regia Apă-Canal”, mun Bălți, sunt mult mai mari decât media celor ai întreprinderilor din proiect, iar ai întreprinderi Municipale „Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă, sunt cu mult sub medie.

population from served area: the enterprise from Bălți – 150,6 thousands persons, and from Ștefan Vodă – 9,1 thousands persons. The enterprises located in the towns Cahul, Orhei and Soroca provide services for areas with population which vary in the range from 37.1 thousands to 41.1 thousands persons. The comparative analysis of indicators demonstrates that from those 5 enterprises, two of them have characteristics that are extreme for this group, regarding the size of turnover and the number of population from served area. This indicators for Municipal Enterprise „Regia Apă-Canal”, Bălți, are much greater than the average of enterprises from the project, and for the Municipal Enterprise „Apă-Canal”, Ștefan Vodă, these values are much under average.

Tabelul 2/Table 2

**Indicatorii de performanță ai întreprinderilor „Apă-Canal” în 2003/
Performance indicators of water and sewerage enterprises in 2003**

Denumirea întreprinderii/Name of enterprise	Numărul populației din zona deservită, mii pers./Number of population from the served area, thousands persons	Profit/pierdere până la impozitare, mii MDL/ Profit/Loss before taxation, thousands MDL		Gradul de acoperire a cheltuielilor de tarif/Coverage degree of tariff's costs	
		2003	2009	2003	2009
Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, mun. Bălți	150,6	-2264	-2751	0,89	0,85
Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Cahul	41,1	-532	-4705	0,85	1,17
Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, or. Orhei	37,1	-5	-6953	0,79	0,88
Întreprinderea Municipală „Direcția Apeduct Canalizare”, or. Soroca	38,9	-4510	-8802	0,49	0,53
Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă	9,1	-184	-2484	0,68	0,54

Sursa/Source: „Indicii financiare și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2003” și calculele autorului.”/Financial and production index of activity of water supply and sewerage enterprises, members of the Association „Moldova Apă-Canal” for the year 2003”, and author's calculations.

Rezultatele financiare ale întreprinderilor analizate pentru anul 2003 și 2009 se caracterizează prin valori negative. Cele mai mari pierderi în perioada de gestiune, până la impozitare, înregistrate în raportul de profit și pierderi, au fost înregistrate în Soroca. În 2003, pierderile au constituit 4.510 mii de lei, iar în 2009 au fost de 8.802 mii de lei. În 2003, cele mai mici pierderi, din cele cinci întreprinderi studiate au fost înregistrate în Orhei, în valoare de 5 mii de lei, iar în 2009 – în Ștefan Vodă (Tabelul 2). Pierderile au fost cauzate, în special, de neaprobarea tarifului la nivelul costurilor, volumele mici de servicii facturate și cheltuielile mari de întreținere a sistemelor.

Un factor important, care a influențat rezultatele financiare, este tariful pentru serviciile de alimentare cu apă. Tarifele nu au fost actualizate și aprobate la nivelul costurilor din diverse motive, cum ar fi, spre exemplu: întreprinderile apă-canal nu au cerut actualizarea tarifelor în termenii necesari sau administrația publică locală nu a aprobat tariful la nivelul costurilor din cauza factorilor politici, sau volumul efectiv de servicii facturate a fost mult mai mic față de cel planificat. În 2003, gradul de acoperire a cheltuielilor de tarif al celor 5 întreprinderi nu depășește valoarea 1. Situația cea mai critică la acest capitol este la întreprinderea din Soroca, unde gradul de

The financial results of analyzed enterprises for the year 2003 and 2009, are characterized by negative values. The biggest losses of reporting period before taxation recorded in the relation of profit and losses were recorded in Soroca. In 2003 the losses were 4,510 thousands lei, and in 2009 were 8,802 thousands lei. In 2003, the lowest losses from those 5 studied enterprises were recorded for Orhei with the value of 5 thousands lei, and in 2009 for Ștefan Vodă (Table 2). The losses were caused mainly because of disapproval of tariff at costs' level, small volumes of billed services, high costs for maintenance of systems.

An important factor, that influenced the financial results, is the tariff for water supply services. The tariffs have not been updated and approved at costs' level by various reasons such as: the water-channel enterprises have not asked or required for updating tariffs in necessary terms or the local public administration have not approved the tariff at costs' level because of political factors or the effective volume of billed services was much lower than the planned one. In 2003, the coverage degree of tariff's costs for all five enterprises did not exceed the value of 1. Regarding this chapter the most critical situation was for the enterprise from Soroca

acoperire a cheltuielilor de tarif constituie 0,49, iar cel mai înalt indicator a fost la întreprinderea din Bălți și reprezintă 0,89. Privind situația din 2009, întreprinderea din Cahul are un grad de acoperire a cheltuielilor de tarif în valoare de 1,17, care este cel mai bun din toate întreprinderile analizate. Întreprinderea din Soroca, în 2009, ca și în 2003, comparativ cu celelalte întreprinderi, are cel mai mic indicator privind acoperirea cheltuielilor de tarif și acesta constituie 0,53.

Un indicator ce demonstrează necesitatea de investiții este gradul de uzură al mijloacelor fixe. Cea mai avansată uzură este a mijloacelor fixe ale întreprinderii din Orhei, cu valoarea de 77%. Indicatorul pentru întreprinderea din Cahul este 71%, din Bălți – 69%, din Soroca – 60%, iar din Ștefan Vodă – 70%. Pentru infrastructura de alimentare cu apă gradul critic de uzură al mijloacelor fixe este considerat de 65%. Din cele 5 întreprinderi, 4 au depășit acest prag critic. Uzura avansată a mijloacelor fixe duce la înregistrarea de pierderi de apă, avarii dese, întreruperi în programul de furnizare a serviciilor și consum mare de energie electrică.

where the coverage degree of tariff expenses is 0.49, and the highest indicator was at the enterprise from Bălți, which is 0.89. For the situation from 2009, the enterprise from Cahul, had a coverage degree of tariff expenses with a value of 1.17, which is the best from all studied enterprises. The enterprise from Soroca, in 2009, as well as in 2003, in comparison with other enterprises, have the lowest indicator regarding the coverage of tariff expenses and it is 0.53.

An indicator that demonstrates the necessity of investments is the wear degree of fixed assets. The most advanced wear is the wear of fixed assets of the enterprise from Orhei, with the value of 77%. The indicator for the enterprise from Cahul is 71%, for Bălți – 69%, for Soroca – 60% and for Ștefan Vodă – 70%. The critical wear degree of fixed assets for water supply infrastructure is 65%. Of those five enterprises, 4 have exceeded the critical threshold. The advanced wear degree of fixed assets lead to recording of water loss, frequent breakdowns, interruption in the schedule of providing services and high electricity consumption.

Tabelul 3/Table 3

**Evoluția coeficienților de eficiență a întreprinderilor „Apă-Canal”/
Evolution of the coefficient of efficiency of water and sewerage enterprises**

Denumirea întreprinderii/Name of enterprise	Coeficientul autonomiei financiare/The financial coefficient of autonomy		Rentabilitatea, %/ Profitability %		Venitul per 1 angajat, mii lei/pers/ Income per employee, thousands lei/persons	
	2003	2009	2003	2009	2003	2009
Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, mun. Bălți	0,9	0,5	6,7	4,9	96	153
Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Cahul	1	0,4	-2,8	18,4	31	84
Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, or. Orhei	0,9	0,4	28,7	16,6	32	66
Întreprinderea Municipală „Direcția Apeduct Canalizare”, or. Soroca	0,7	0,2	-8,6	-22,6	22	77
Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă	0,9	0,3	13,2	-3,4	15	64

Sursa/Source: „Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2003 și 2009 și calculele autorului./, Financial and production index of activity of water supply and sewerage enterprises, members of the Association „Moldova Apă-Canal” for the year 2003 and 2009, and author's calculations.

Evoluția situației financiare a întreprinderilor de la începutul și până la finalul Proiectului se cuantifică prin coeficienții de rezultat și performanță. Aceștia sunt prezentați în Tabelul 3. Rentabilitatea, în 2003, a două întreprinderi din cinci este negativă, iar cea mai mare valoare s-a înregistrat la întreprinderea „Apă-Canal” din Orhei. În 2009, rentabilitatea este negativă la 2 întreprinderi, una dintre ele fiind cea din Soroca, care și-a înrăutățit acest indicator, comparativ cu 2003. Cea mai bună evoluție la acest indicator a înregistrat întreprinderea din Cahul de la -2,8% în 2003 la 18,4% în 2009. Coeficientul de autonomie financiară, în 2003, are valoarea 1 la întreprinderea din Cahul, iar la întreprinderea din Soroca valoarea este de 0,69. În anul 2009, acest indicator scade la toate întreprinderile și aceasta se explică prin creșterea bruscă a datoriilor pe termen lung privind rambursarea creditului din Proiect.

Veniturile, în medie pe un angajat, în 2003, sunt cele

The evolution of financial situation of enterprises, at the beginning and end of the project, is presented by coefficients of result and performance; those are shown in Table 3. The profitability, in 2003, at two enterprises of five is negative, and the greatest value was recorded at the WSS enterprise from Orhei. In 2009 the profitability is negative at two enterprises, one of them is from Soroca, which has worsened this indicator in comparison with 2003. The best evolution regarding this indicator has been recorded at the enterprise from Cahul from -2.8% in 2003 to 18.4% in 2009. The coefficient of financial autonomy in 2003 has value of 1 for the enterprise from Cahul, and for the enterprise from Soroca the value is 0.69. In 2009 this indicator goes down for all enterprises, this is explained by suddenly increasing of long-term debts regarding reimbursement of credit from Project.

The incomes in average per employee in 2003, are the greatest at the enterprise from Bălți with the value of 96.2

mai mari la întreprinderea din Bălți – în valoare de 96,2 mii lei/angajat, iar cele mai mici sunt la întreprinderea din Ștefan Vodă, în valoare de 15 mii lei/angajat. Acest indicator a evoluat pozitiv la toate întreprinderile în anul 2009, comparativ cu 2003. Venitul mediu per un angajat, în 2009, comparativ cu 2003, a crescut la întreprinderea din Bălți de 1,6 ori, iar la Ștefan Vodă a crescut de 4,2 ori. Ca și rezultat, cu cât întreprinderea deservește un număr mai mare de consumatori, cu atât utilizarea personalului este mai eficientă.

Printre obiectivele de bază ale Proiectului se numără și reducerea pierderilor de apă (apa ce nu aduce venituri) și creșterea eficienței energetice. Indicatorii care ne permit estimarea eficienței Proiectului pilot pot fi considerați: pierderile fizice de apă, ponderea apei nefacturate în apa dobândită, ponderea sumelor colectate în sumele facturate, consumul specific de energie electrică pentru dobândirea și transportarea 1m³ de apă și consumul specific de apă pentru populație și instituțiile bugetare.

thousands lei/employee, and the lowest are for the enterprise from Ștefan Vodă, with the value of 15 thousands lei/employee. In the year 2009 compared with 2003, this indicator has been developed positively for all enterprises. The average revenue per one employee in 2009 compared with 2003, for the enterprise from Bălți increased by 1.6 times, and for Ștefan Vodă increased by 4.2 times. As a result, the more the enterprise serves a greater number of consumers the more efficient is the use of personnel.

Among the main objectives of Project could be mentioned and the reduction of water losses (water without revenues) and the increase of energy efficiency. The indicators which allow us to estimate the efficiency of Pilot Project can be considered: physical losses of water, the weight of not invoiced water from gained water, the weight of amounts collected from invoiced amounts, the specific consumption of electricity for acquisition and transportation of one cubic meter of water and the specific water consumption for population and budgetary institutions.

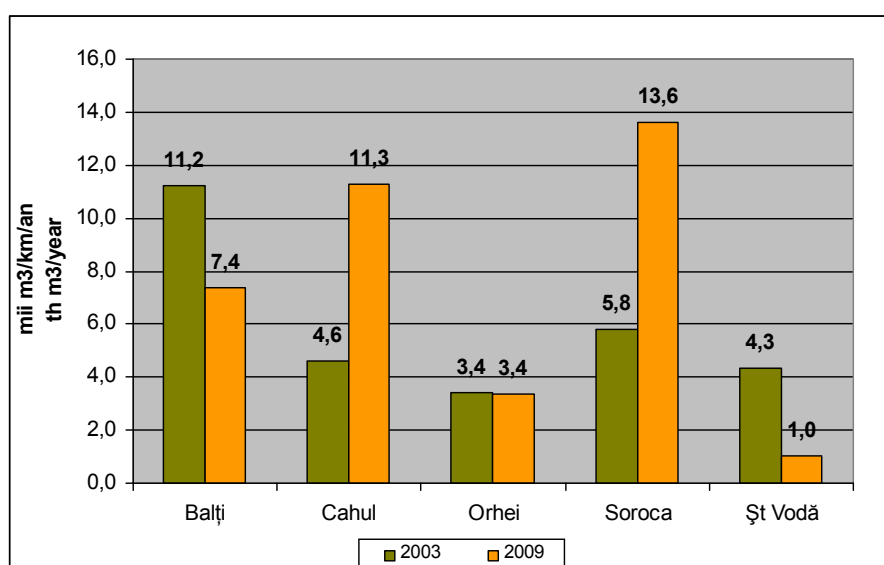


Diagrama 2. Volumul de apă pierdută la 1 km de rețea de apă/
Diagram 2. Volume of water lost from 1 km of water network

Sursa/Source: „Indicii financiare și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2003 și 2009 și calculele autorului./, *Financial and production index of activity of water supply and sewerage enterprises, members of the Association „Moldova Apă-Canal” for the year 2003 and 2009, and author's calculations.*

Analiza indicatorilor, pentru anul 2003 (an de inițiere a Proiectului) și pentru anul 2009 (următorul an după finalizarea Proiectului) ne demonstrează faptul că nu toate valorile țintă, stabilite inițial, au fost realizate.

Totodată, observăm că valoarea indicatorului volumul de pierderi fizice de apă nu poate fi comparat până și după finalizarea Proiectului, deoarece lungimea rețelelor de alimentare cu apă s-a mărit.

Pentru a fi comparabil, volumul de pierderi fizice de apă, trebuie împărțit la lungimea rețelelor (Diagrama 2).

În perioada analizată, 2003-2009, pentru două din cele cinci întreprinderi, acest indicator a crescut la întreprinderea din Cahul cu 6,7 mii m³/an per km și pentru întreprinderea din Soroca cu 7,8 mii m³/an per km. La întreprinderea din

The analysis of indicators, for the year 2003 (the year of project initiation) and the year 2009 (the next year after the project finalization) demonstrates that not all target values, established initial, were achieved.

Also, we notice that the value of indicator *volume of physical water losses* can not be compared even after the finalization of Project because the length of water supply networks has increased.

To be comparable, the volume of physical water losses should be divided at the length of networks (Diagram 2).

In the analyzed period, 2003-2009, this indicator increased for two of those five enterprises. For the enterprise from Cahul with 6,7 thousands m³/year per km and for the enterprise from Soroca with 7,8 thousands

Orhei, indicatorul a cotat o valoare relativ constantă, iar la întreprinderea din Bălți și Ștefan Vodă valoarea indicatorului a scăzut. Luând în considerare faptul că Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, mun. Bălți, a fost inclusă în proiect mai târziu, comparativ cu celelalte întreprinderi, datele din 2009, în acest caz, pot să nu reflecte în totalitate rezultatele proiectului.

Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă, a obținut cele mai bune rezultate din punct de vedere al reducerii nivelului de pierderi. Valoarea pierderilor de apă per 1 km de rețea s-a redus de la 4,3 la 1. Acest rezultat se datorează și faptului că, la această întreprindere, ponderea rețelelor de apă renovate în lungimea totală rețelelor a fost cea mai mare și a constituit 52%, comparativ cu Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, or. Orhei, unde valoarea indicatorului a constituit 20%, la Întreprinderea Municipală „Direcția Apă-Canal”, or. Soroca – 40% și Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Cahul – 27%.

Pentru a analiza volumul apei nefacturate, este relevant și indicatorul ponderea apei nefacturate în volumul de apă dobândit. O evoluție în descreștere a acestui indicator s-a înregistrat la întreprinderea din Ștefan Vodă – de la 64% în 2003 la 28% în 2009; la întreprinderea din Orhei indicatorul a scăzut neesențial, iar la Bălți scăderea a fost de 2 ori (Tabelul 4). Privind întreprinderile din Soroca și Cahul, indicatorul are o evoluție în creștere din cauza că numai o cotă mică, cu valoarea de 21% și, respectiv, 28%, din lungimea totală a rețelei de alimentare cu apă a fost renovată. La fel, în procesul de reconstrucție a rețelelor, volumul de apă necesar pentru spălarea și dezinfectarea rețelelor nu a fost inclus în actul de primire-predare a lucrărilor executate, dar a a fost considerat ca volum de apă pierdută.

m³/year per km. For the enterprise from Orhei, the indicator had a relatively constant value, and for the enterprises from Bălți and Ștefan Vodă the value decreased. Taking into account that the Municipal Enterprise „Regia Apă-Canal”, Bălți, was included in the project later than other enterprises, the data from 2009 for this case may not fully reflect the project's results.

The Municipal Enterprise „Apă-Canal” Ștefan Vodă obtained the best results regarding the reduction of losses' level. The value of water losses per 1km of network was reduced from 4.3 to 1. This result is due to the fact that for this enterprise the weight of renovated water networks from the total of networks' length was the greatest 52%, in comparison with the Municipal Enterprise „Regia Apă-Canal”, Orhei, where the indicator's value was 20%; for Municipal Enterprise „Direcția Apă-Canal”, Soroca – 40% and for the Municipal Enterprise „Apă-Canal”, Cahul – 27%.

In order to analyze the not invoiced water volume, is also relevant the indicator of “not invoiced water weight from the achieved water volume”. A decreasing evolution of this indicator was recorded at the enterprise from Ștefan Vodă – from 64% in 2003 to 28% in 2009; for the enterprise from Orhei the decrease was inessential, and for Bălți the decrease was of two times. (Table 4) For the enterprises from Soroca and Cahul, the indicator has an increasing tendency due to that only a small weight, with a value of 21% and respectively 28% from the total length of water supply network has been renovated. As well as in the process of reconstruction of networks, the water volume necessary for washing and disinfecting networks was not included in the act of reception-remission of performed works, but was considered as volume of lost water.

Tabelul 4/Table 4

**Ponderea apei nefacturate în volumul apei dobândite, %/
The weight of not invoiced water from the achieved water volume, %**

Întreprinderea/Enterprise	2003	2009
Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, mun. Bălți	57,6	27,9
Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Cahul	36,1	42,5
Întreprinderea Municipală „Regia Apă-Canal”, or. Orhei	50,0	48,3
Întreprinderea Municipală „Direcția Apă-Canal”, or. Soroca	46,4	65,8
Întreprinderea Municipală „Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă	64,3	28,1

Sursa/Source: „Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2003 și 2009, și calculele autorului./, *Financial and production index of activity of water supply and sewerage enterprises, members of the Association „Moldova Apă-Canal” for the year 2003 and 2009, and author's calculations.*

Al treilea indicator de performanță se referă la ponderea sumelor colectate din sumele facturate. Acest indicator și la începutul proiectului, la majoritatea întreprinderilor, a avut o valoare mai mare de 100%. Aceasta se explică prin faptul că, în perioada de gestiune, se colectează și sume facturate în perioadele precedente. Excepție la acest capitol a fost, în anul 2003, ponderea colectărilor întreprinderii din Orhei, care a înregistrat o valoare de 87%, datorită faptului că, în acest an, a fost o majorare de tarif, ceea ce a redus valoarea

The third performance indicator refers to the weight of collected sums from the invoiced sums. For most of the enterprises, this indicator had a value exceeding 100 % also at the beginning of the project. This is because during the management period are also collected sums invoiced in previous periods. An exception regarding this chapter, in the year 2003, was the weight of collections for the enterprise from Orhei, which recorded a value of 87%, due to that in this year was a tariff increase which reduced the

facturilor colectate. În anul 2009, comparativ cu 2003, creșterea acestui indicator a fost înregistrată numai la întreprinderile din Orhei și Soroca, celelalte întreprinderi au arătat scăderi ale ponderii colectărilor. Ponderele sumelor colectate în 2009 nu a atins pragul de 100% din sumele facturate la întreprinderea din Cahul (97%) și la întreprinderea din Ștefan Vodă (95%).

value of collected bills. For the year 2009, compared with 2003, a increase of this indicator was recorded only at the enterprises from Orhei and Soroca, other enterprises had decreases of collections' weight. The weight of amounts collected, in 2009, did not reach the 100% threshold from invoiced amounts for the enterprise from Cahul (97%) and for the enterprise from Ștefan Vodă (95%).

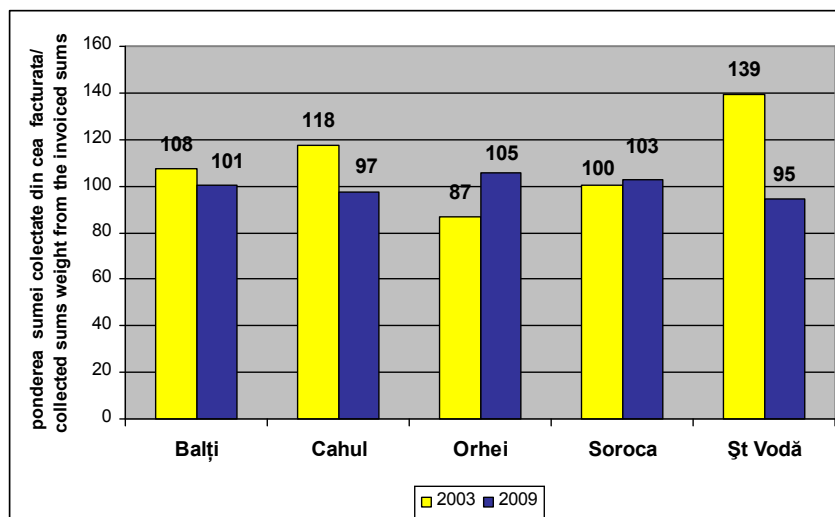


Diagrama 3. Evoluția ponderii sumelor colectate în sumele facturate pentru serviciile de alimentare cu apă și canalizare/Diagram 3. The evolution of collected sums weight from the invoiced sums for water and WSS services
Sursa/Source: „Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2003 și 2009 și calculele autorului./,Financial and production index of activity of water supply and sewerage enterprises, members of the Association „Moldova Apă-Canal” for the year 2003 and 2009, and author's calculations.

Pentru ameliorarea situației financiare și reducerea costurilor operaționale, o activitate importantă în cadrul Proiectului a fost înlocuirea pompelor existente cu pompe noi, mai performante. Prin această activitate s-a stabilit drept scop reducerea consumului de energie electrică și a cheltuielilor de reparație a agregatelor de pompare. Identificarea rezultatului acestei activități se efectuează prin analiza evoluției indicatorului *consumul de energie electrică* pentru dobândirea și transportarea 1 m³ de apă. Indicatorii pentru întreprinderile municipale din Bălți și Soroca au fost calculați, dar aceste variații mari nu se datorează activităților din proiect. Aceste întreprinderi, în perioada analizată, au procurat apă de la Întreprinderea de Stat „Acva-Nord”, or. Soroca. Din acest motiv, evoluția indicatorului nu reflectă în exclusivitate rezultatele proiectului.

Consumul specific de energie electrică pentru dobândirea și transportarea 1 m³ de apă a avut evoluții în descreștere la întreprinderile din Cahul și Ștefan Vodă. La întreprinderea din Orhei s-a înregistrat o creștere nesemnificativă. Cea mai accelerată evoluție a indicatorului consumul specific de energie electrică pentru dobândirea 1 m³ de apă, și anume scăderea de 2 ori în 2009, comparativ cu 2003, a fost înregistrată de întreprinderea din Cahul. Aceasta se datorează și faptului că întreprinderea din Cahul are 6 stații de pompare și această valoare este mult mai mică, comparativ cu valoarea aceluiași indicator cotate de celelalte întreprinderi.

To ameliorate the financial situation and reduce operational costs, an important activity within the Project was the replacement of existing pumps with new pumps, more efficient. Through this activity was established the purpose of reducing the electric energy consumption and repair costs of pumping aggregates. The identification of the results of this activity will be made through the analysis of evolution of *electric energy consumption* indicator for acquisition and transportation of one cubic meter of water. For the municipal enterprises from Bălți and Soroca, the indicators were calculated, but these large variations are not due the project's activities. During the analyzed period, these enterprises purchased water from State Enterprise „Acva-Nord”, Soroca, thus the indicator's evolution does not reflect exclusively the project's results.

The specific consumption of electric energy for acquisition and transportation of one cubic meter of water decreased for the enterprises from Cahul and Ștefan Vodă. For the enterprise from Orhei, an insignificant increase has been registered. The most accelerated evolution of indicator, the specific consumption of electric energy for acquisition and transportation of one cubic meter of water, namely the decrease by 2 times, in 2009 compared with 2003, was registered for the enterprise from Cahul. This is also due to the fact that the enterprise from Cahul has 6 pumping stations and this value is much smaller in comparison with this indicator at other enterprises.

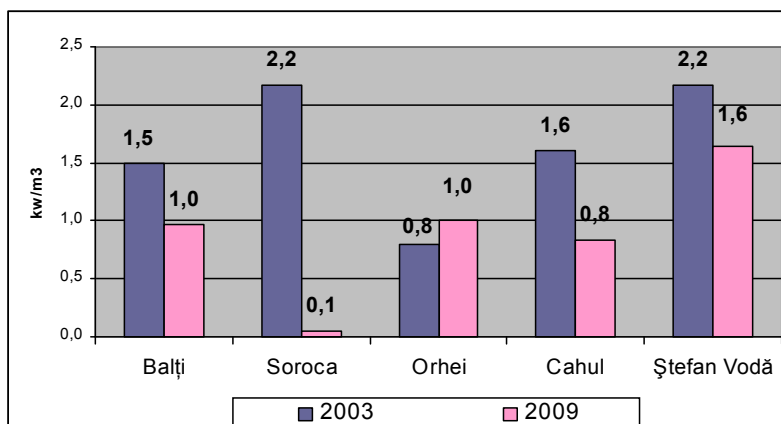


Diagrama 4. Consumul specific de energie electrică la dobândirea și transportarea 1 m³ de apă/

Diagram 4. Electric energy specific consumption for acquisition and transportation on 1 m³ of water

Sursa/Source: „Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2003 și 2009 și calculele autorului./, Financial and production index of activity of water supply and sewerage enterprises, members of the Association „Moldova Apă-Canal” for the year 2003 and 2009, and author's calculations.

Scopul de bază al oricărui proiect în domeniul apei este crearea confortului consumatorilor finali. Pentru estimarea acestuia au fost utilizați doi indicatori – numărul de ore de livrare a apei consumatorilor din 24 de ore și consumul specific de apă. Consumul specific de apă la categoria de consumatori populație și instituții bugetare a avut o evoluție pozitivă în cadrul întreprinderilor din: Bălți, Orhei, Soroca și Ștefan Vodă. Cea mai mare creștere a fost cotată de consumatorii Întreprinderii Municipale „Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă – de 2,6 ori. O scădere a acestui indicator de la 60,3 în 2003 la 56 l/persoană/zi în 2009 s-a înregistrat la întreprinderea din or. Cahul (Diagrama 5).

The main scope of any project regarding water is to create comfort for the final users. To assess it, two indicators were used – the number of hours of water delivery to users in 24 hours and the water specific consumption. For population and budgetary institutions user categories, the water specific consumption had a positive evolution at the enterprises from Bălți, Orhei, Soroca and Ștefan Vodă. The biggest increase, of 2,6 times, was for the consumers of Municipal Enterprise „Apă-Canal”, Ștefan Vodă. The indicator decreased from 60.3 l/c/d to 56 l/c/d in 2009 at the enterprise from Cahul (Diagram 5).

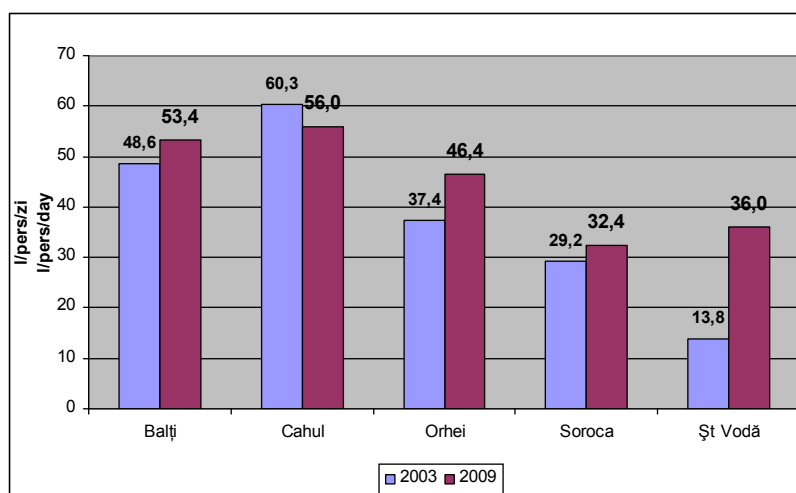


Diagrama 5. Evoluția consumului specific de apă de către populație și instituții bugetare/

Diagram 5. Evolution of water specific consumption for population and budgetary institutions

Sursa/Source: „Indicii financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2003 și 2009 și calculele autorului./, Financial and production index of activity of water supply and sewerage enterprises, members of the Association „Moldova Apă-Canal” for the year 2003 and 2009, and author's calculations.

În cadrul procesului de evaluare, întreprinderilor participante, la finalizarea proiectului în 2008, li s-au stabilit 16 indicatori de performanță. Analiza eficienței a fost efectuată în baza rezultatelor chestionarelor adresate la 5 respondenți din 6 participanți la proiect. Conform rezultatelor

Within an evaluation process, at the finalization of the project in 2008, 16 performance indicators were set for the participating enterprises. Efficiency analysis was performed based on the results of the questionnaires addressed to 5 out of 6 participants. According to these

chestionării, din 12 indicatori de performanță stabiliți de Proiect, în 31 de cazuri (51,7%) indicatorii au fost realizați, în 23 de cazuri (38,3%) nu au fost realizați și în 6 cazuri (10%) nu au fost stabiliți. La 3 întreprinderi au rămas nerealizați indicatorii de performanță ce țin de reducerea pierderilor fizice, la 3 întreprinderi – rata colectărilor, la 4 întreprinderi – rata apei nefacturate și la 2 întreprinderi – consumul de energie electrică la 1 m³ de apă livrată [4].

Analiza indicatorilor a demonstrat că nu toți indicatorii de performanță au atins valoarea țintă stabilită la începutul proiectului. Cele mai importante motive au fost:

1. Excluderea cheltuielilor privind volumul de apă necesar pentru testarea și spălarea țevilor din costurile proiectului;

2. Lipsa unui studiu de oportunitate privind necesitatea schimbării agregatelor de pompare cu scopul reducerii consumului de energie electrică;

3. Lipsa unui studiu de identificare a rețelelor de apă cu cele mai importante scurgeri a dus la includerea în caietul de sarcini a porțiunilor de rețea ce nu au fost de prioritate stringentă privind înlocuirea;

4. Alocarea investițiilor sub pragul necesităților reale pentru o realizare eficientă a proiectului.

III. Analiza rezultatelor implementării proiectului

Cele mai bune rezultate, în urma implementării Proiectului privind indicatorii tehnici de performanță, cum ar fi: volumul de apă pierdută per 1 km de rețea, ponderea apei nefacturate în volumul de apă dobândită și consumul specific de apă al consumatorilor bugetari și populației, au fost realizate de Î.M. „Apă-Canal”, or. Ștefan Vodă. Aceasta se explică prin faptul că, în acest oraș, valoarea medie a investițiilor pe locuitor a constituit 149 USD/pers. și prin implementarea proiectului s-au renovat 52% din totalul rețelelor. Acești indicatori sunt mult mai mari față de celelalte localități participante. La întreprinderile din Cahul, Orhei și Soroca, valoarea medie a investiției pe locuitor variază – 67-74 USD/pers., ceea ce este, aproximativ, de 2 ori mai puțin, comparativ cu Ștefan Vodă. Referitor la indicatorul ponderea lungimii rețelelor renovate în lungimea totală a rețelelor de apă, Ștefan Vodă cotează cea mai mare valoare, pentru comparație, în Cahul au fost renovate 28%, iar în Soroca – 21%. Aceste valori sunt, aproximativ, de 2 ori mai mici, comparativ cu indicatorul pentru Ștefan Vodă.

Valoarea investițiilor realizate în Ștefan Vodă (150 USD/locuitor) depășește necesarul de investiții pentru sistemul de alimentare cu apă în unele țări din Europa, cum ar fi: Lituania (131 USD/locuitor), Portugalia (129,5 USD/locuitor) și Slovacia (110 USD/locuitor) [5]. Luând în considerație că unul din scopurile Proiectului pilot a fost identificarea necesarului de investiție specifică, valoarea de 150 USD/locuitor ar putea fi utilizată ca indicator de referință a necesarului de finanțare pentru o utilizare eficientă a investițiilor în sistemele de alimentare cu apă în Republica Moldova.

IV. Efectele asupra beneficiarilor în cadrul „Proiectului Pilot de Aprovizionare cu Apă și de Canalizare”

„Proiectul Pilot de Aprovizionare cu Apă și de Canalizare”, finanțat de Asociația Internațională pentru Dezvoltare din cadrul Grupului Băncii Mondiale a avut

results, from 12 performance indicators established by the project, in 31 cases (51.7%) the indicators were realized, in 23 cases (38.3%) were not realized and in 6 cases (10%) they have been not established. At three enterprises were not realized the performance indicators regarding the reduction of physical losses, at 3 enterprises – collection rate, at 4 enterprises – not invoiced water rate and at 2 enterprises – electric energy consumption at 1m³ of supplied water [4].

Indicators' analysis proved that not all the performance indicators reached the target value established at the beginning of the project. The most important reasons were:

1. Exclusion of costs regarding the water volume needed to test and wash the pipes from the project costs.

2. The lack of an opportunity study regarding the necessity to replace the pumping equipments in order to reduce the electric energy consumption.

3. The lack of a study for identifying the water networks with the most important leakages led to the inclusion in the specifications of network parts whose replacement was not a high priority.

4. Allocation of investments under the threshold of real necessities for an effective realization of the project.

III. The analysis of project implementation results

The best results after implementing the project regarding the technical performance indicators such as: the volume of water lost per 1 km of network, the weight of not invoiced water from the volume of gained water and the specific consumption of water for budgetary consumers and population were achieved by the Municipal Enterprise „Apă-Canal”, Ștefan Vodă. This, because for this city the average value of investments per inhabitant was of 149 USD/capita and by implementing the project, 52% from the total networks were renovated. These indicators are much bigger in comparison with the rest of participating localities. For the enterprises from Cahul, Orhei and Soroca, the average value of investments per inhabitant is between 67 and 74 USD/capita, about two times less that for Ștefan Vodă. Regarding the indicator of weight of length of renovated networks from the total network length, Ștefan Vodă has the highest value, Cahul renovated 28%, and Soroca 21%. These values are about two times less than the value for Ștefan Vodă.

The value of investments, of 150 USD/capita, realized in Ștefan Vodă, exceeds the investments necessary for the water supply system in some european countries such as: Lithuania (131 USD/capita), Portugal (129.5 USD/capita) and Slovakia (110 USD/capita) [5]. Taking into account that one of the pilot project's scope was to identify the specific investment necessary, the value of 150 USD/capita could be used as a reference indicator of financing necessary for an effective use of investments in water supply systems in Republic of Moldova.

IV. Effects on beneficiaries within „Water Supply and Sewerage Pilot Project”

„The Pilot Project of Water Supply and Sewerage” financed by the International Association for

multe efecte pozitive pentru întreprinderile și consumatorii beneficiari, cum ar fi: revenirea la graficul de prestare a serviciului 24 ore din 24, reducerea numărului de avarii și a timpului de lichidare a avariilor.

Dotarea întreprinderilor cu utilaj de construcție modern a contribuit la creșterea capacității întreprinderilor de a executa lucrări de construcție cu forțe proprii și de a reduce timpul de lichidare a avariilor. Personalul de intervenție a fost orientat spre executarea lucrărilor de întreținere și reparație, ceea ce a avut efecte pozitive prin prevenirea întreruperilor în prestarea serviciului și cazurilor de defectare a utilajului de producție.

În același timp, a fost identificat un șir de puncte slabe privind proiectele investiționale implementate în sectorul alimentării cu apă în Republica Moldova, și anume:

1. Volumul mic al finanțării întreprinderilor de alimentare cu apă care a implementat Proiectul pilot nu a condus la o eficiență considerabilă, dar a avut rolul de a stopa degradarea fizică a sistemelor de alimentare cu apă și de canalizare;

2. Estimarea capacităților de rambursare a creditului a fost efectuată fără a lua în considerație faptul că, din cauza factorilor politici, tariful nu se aprobă la nivelul costurilor efective;

3. Întreprinderile „Apă-Canal”, în majoritate, nu au obținut performanțe financiare foarte bune în rezultatul implementării Proiectului, dar, cu toate acestea, spre exemplu, la întreprinderea din Orhei, în primii ani de rambursare, ponderea sumei de deservire a datoriei în cifra de afaceri este de, aproximativ, 13,8%. Pentru Proiectul pilot ar fi fost binevenită o schemă de finanțare cu o anumită pondere de grant. Iar după ce o parte impunătoare a problemelor tehnice ar fi fost rezolvată, proiectele investiționale ulterioare ar putea fi finanțate în proporție de 100% prin credit.

Concluzii. Informația asupra proiectelor de investiții, pe care o furnizează indicatorii de performanță, permite investitorilor, băncilor care acordă credit pentru investiții, factorilor de decizie în domeniu să cunoască și să aprecieze gradul de utilizare rațională a investițiilor într-o oarecare variantă de proiect, care este rentabilitatea financiară a investițiilor, cât cotează mărimea capitalului angajat pentru construirea și funcționarea capacităților de producție și servicii ce se realizează prin proiectul respectiv, după cât timp se reconstituie capitalul avansat pe seama veniturilor și se dispune din nou de lichidități financiare pentru lansarea unor noi proiecte, care este beneficiul ce îl va aduce proiectul dat de investiții etc.

Fără a prelucra informațiile primare privind costurile și efectele economice și a calcula indicatorii de performanță, nu se poate vorbi de măsurarea eficienței investițiilor, nu se pot analiza complex proiectele, nu se poate aprecia viabilitatea acestora din punct de vedere economic, financiar și social.

Valoarea investițiilor de 150 USD/locuitor, rezultată în urma studiului indicatorilor de performanță a Proiectului, ar putea fi utilizată ca o valoare de start în estimarea necesarului de finanțare pentru proiecte investiționale eficiente în sistemele de alimentare cu apă în Republica Moldova.

Development, from the World Bank group, had a lot of positive effects for the beneficiary enterprises and consumers, such as: the return of service performance to a 24/24 hours chart, the reduction of the damages number and of their repair time.

Providing enterprises with modern construction equipment contributed to increase the capacity of enterprises to perform construction works by themselves and reduce the time of liquidation of damages. The intervention staff was directed to the execution works of maintenance and repair, which has had positive effects by preventing the interruption of service providing and cases of failure of production equipment.

In the same time were identified a series of weaknesses regarding the implemented investments projects in the WSS sector of Republic of Moldova, as follows:

1. Small financing for the water supply enterprises which implement a pilot project have not led to a considerable efficiency, but had the role to stop the physical degradation of WSS systems.

2. The assessment of ability to repay the loan was made not taking into account the fact that, due to political factors, the tariff is not approved at the level of the effective costs.

3. Most of the WSS enterprises did not obtain very good financial performances after the Project implementation, however, for example for the enterprise from Orhei in the early years of repayment the weight of debt service amount from turnover is about 13.8%. It would have been welcome for Pilot Project a financing scheme with a certain percentage of grant. And after an impressing part of technical problems had been resolved, the further investment projects to be financed in the proportion of 100% by credit.

Conclusions. The information on investment projects that was provided by performance indicators allows investors, banks that give credit for investments, decision factors in the field to know and appreciate the degree of rational utilization of investments in one variant of project or another, which is the financial return of investments, how much is the size of capital for construction and operation of production capacities and the services that are performed by the project, after how long the capital is reconstituted by revenues and when the financial liquidity will be available again to launch new projects, which is the benefit brought by the project etc.

Without the primary information processing regarding costs and economic effects and to calculate the performance indicators, we can not talk about the measuring of investments' efficiency, the projects can not be analyzed complexly, their viability can not be appreciated in terms of economic, financial and social.

The value of investments of 150USD/inhabitant, resulting from the study of performance indicators of the Project, could be used as a start value in the estimation of financing need for investments' project efficient in the water supply system in the Republic of Moldova.

For the efficient implementation of investments' projects it is recommended to facilitate the following

Se recomandă pentru implementarea eficientă a proiectelor investiționale de a facilita următoarele acțiuni:

1. identificarea necesităților și stabilirea indicatorilor de performanță în urma unui studiu minuțios al mediului de afaceri și capacităților interne ale fiecărei întreprinderi;

2. identificarea riscurilor privind implementarea proiectului și elaborarea planurilor de măsuri, precum și a actorilor responsabili de monitorizarea și combaterea lor;

3. actualizarea indicatorilor de performanță previzionați și analiza celor realizați în dependență de factorii de perturbare din exteriorul întreprinderii. De exemplu, criza economică, ce a început în 2008, a avut efecte negative asupra indicatorilor: consumul specific de servicii și gradul de încasare a sumelor facturate;

4. selectarea prin concurs și pregătirea personalului pentru echipa Unității de Implementare a Proiectelor prin traininguri specializate de perfecționare;

5. școlarizarea managementului superior al întreprinderilor ce vor fi implicate în proiect;

6. petrecerea audierilor cu populația privind scopurile și conceptele proiectului de investiție; informarea permanentă a societății civile despre deciziile primite;

7. stabilirea relațiilor prietenoase cu toți factorii interesați; o implicare mai activă în procesul de implementare a proiectului a administrației publice locale și coordonarea cu aceasta a obiectivelor și a activităților din cadrul proiectului.

Este important, ca proiectele investiționale ulterioare să fixeze drept scop realizarea de performanțe financiare, instituționale și manageriale, creșterea calității serviciilor prestate și, nu în ultimul rând, a celor care sunt apreciate de consumatori, cum ar fi: reducerea timpului de lichidare a avariilor, periodicitatea de verificare a calității apei și acțiunile de îmbunătățire a acesteia, reducerea timpului de execuție a bransamentului, micșorarea timpului de răspuns la o petiție etc. Implementarea proiectelor investiționale necesită să fie precedată de studii de fezabilitate și prefzabilitate ce trebuie să demonstreze eficiența investițiilor. La fel, este utilă chestionarea opiniei publice cu privire la stabilirea scopurilor unui proiect investițional și suportabilitatea tarifelor ce vor rezulta în urma implementării.

actions:

1. to identify the needs and establish the performance indicators after a thorough study of the business environment and internal capabilities of each enterprise;

2. to identify the risks regarding the project implementation and develop action plans and actors responsible for their monitoring and control;

3. to update forecasting performance indicators and analyze those which were achieved depending on disturbance factors from outside of enterprise. For example, the economic crisis, which was started in 2008 had negative effects on indicators: the specific consumption of services and the degree of collection of billed amounts;

4. selection by competition and training the staff for the Project Implementation Unit's team, through specialized performance trainings;

5. schooling the superior management of enterprise which will be involved in the project;

6. performing meetings with the population regarding the goals and concepts of investment project; permanent information of civil society about received decisions;

7. establishing friendly relationships with all the stakeholders; a more active involvement in the process of project implementation of local public administration and the common coordination with it of the project's objectives and activities.

It is important that the subsequent investment projects establish the scope to realize financial, managerial and institutional performances, to increase the quality of performed services and not least of those appreciated by consumers, such as: reduced damages' repairing time, periodic verification of water quality and actions to improve it, reduced time for performing the connection, reduced response time to a petition etc. The implementation of investment projects needs to be preceded by pre-feasibility and feasibility studies, which have to demonstrate the efficiency of investments. Also it is useful the public questioning regarding the establishment of purposes of an investment project and affordability of tariffs which will result after the implementation.

Referințe bibliografice/References

1. INDICII financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2003. Asociația „Moldova Apă-Canal”. Chișinău, 2004.
2. INDICII financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2006”. Chișinău, 2007 (anexa III).
3. INDICII financiari și de producție ai activității întreprinderilor de alimentare cu apă și canalizare, membre ale Asociației „Moldova Apă-Canal” pentru anul 2009”. Asociația „Moldova Apă-Canal”. Chișinău, 2010.
4. Hotărârea privind raportul asupra controlului utilizării creditului extern acordat de Asociația Internațională pentru Dezvoltare a Băncii Mondiale în scopul implementării Proiectului de aprovizionare cu apă și canalizare: nr. 4 din 24.02.2009. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2009, nr. 82, art. 8.
5. Evaluarea strategică a mediului și prevenirea riscurilor. ECOLAS &GHK. In: Raport de țară. România, 2006. [Accesat 01.03.2012]. Disponibil: www.rowater.ro/.../DPM_Material_ape_uzat.
6. Hotărâre cu privire la crearea Unității de implementare a proiectelor de aprovizionare cu apă și canalizare: nr. 986 din 11.08.2003. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 177-181, art. 1014.

Recomandat spre publicare: 12. 04.2012

**LEGISLAȚIA PRIVIND SUSȚINEREA
ÎNȚREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII
ÎN REPUBLICA MOLDOVA:
RETROSPECTIVĂ ȘI PREZENT**

*Elena ACULAI, dr., conf. cercet., IEFS
Valentina VEVERIȚA, dr., ME al RM*

Recenzent: Vadim MACARI, dr., conf. cercet., IEFS

Articolul prezintă o viziune a principalelor legi, menite să susțină întreprinderile mici și mijlocii din Republica Moldova; evidențiază principalele etape în dezvoltarea legislației, cu accentul pe inovațiile din documentele analizate; indică asupra schimbării de abordare în susținerea de stat a acestui sector; prezintă o evaluare a dezvoltării legislației în decursul perioadei reformelor economice.

Cuvinte cheie: *întreprinderi mici și mijlocii, susținere de stat a mediului de afaceri, legislație.*

Introducere. În anul curent se împlinesc 20 de ani de la data adoptării în Republica Moldova a Legii cu privire la antreprenoriat și întreprinderi, care a pus bazele juridică, organizatorică și economică de dezvoltare a mediului de afaceri în țară. În această lege pentru prima oară la nivel legislativ a fost introdusă noțiunea de “întreprindere mică”. Deja în a.1993 în cadrul Academiei de Științe a Moldovei, la comanda Ministerului Economiei, a fost elaborat proiectul de lege orientat asupra dezvoltării întreprinderilor mici. În a.1994 a fost adoptată Legea cu privire la susținerea și protecția micului business, aprobat Programul de stat de susținere a antreprenoriatului și micului business în Republica Moldova pentru anii 1994-1997 și creat Fondul pentru susținerea antreprenoriatului și dezvoltarea micului business.

În decursul a 20 de ani, politica de stat de susținere a întreprinderilor mici și mijlocii a suportat modificări esențiale. În prezent există posibilitatea și necesitatea de a analiza istoria creării și dezvoltării acesteia. Cu atât mai mult că în a.2012 în domeniul respectiv se așteaptă multe modificări noi: sunt elaborate și se vor examina proiectele Legii cu privire la întreprinderile mici și mijlocii și Strategia de susținere a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020, se preconizează crearea incubatoarelor de inovare în regiuni.

În anul curent, în trei numere ale revistei vor fi publicate articolele cercetătorilor Academiei de Științe a Moldovei și Ministerului Economiei al Republicii Moldova, în care vor fi analizate etapele principale și perspectivele dezvoltării sistemului de susținere de stat a întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova. O atenție deosebită i se va acorda dezvoltării legislației, programelor de stat și strategiilor, precum și bazei instituționale de susținere a întreprinderilor mici și mijlocii.

**Directorul Institutului de Economie,
Finanțe și Statistică,
dr. hab. Alexandru STRATAN**

**LEGISLATION ON SMALL AND
MEDIUM-SIZED ENTERPRISES' SUPPORT
IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA:
RETROSPECTIVE AND PRESENT**

*Elena ACULAI, PhD, associate researcher, IEFS
Valentina VEVERITA, PhD, ME of RM*

Reviewer: Vadim MACARI, PhD, assoc. resear., IEFS

The article presents a view on the main laws aimed at supporting small and medium enterprises in the Republic of Moldova; the main stages in the development of legislation are highlighted, attention is paid on the novelties of the analyzed documents; changes in the approach of the government support of the sector are pointed; the development of legislation for the period of economic reforms is assessed.

Key words: *small and medium-sized enterprises, government support of the business, legislation.*

Introduction. This year marks the 20th anniversary from the adoption of the Law on Entrepreneurship and Enterprises which created a legal, organizational and economic base for the business development in the country. The concept of small enterprises was introduced for the first time at the legislative level. In fact, the elaboration of government policy of small and medium-sized enterprises' support began in this year. In 1993, the draft of the Law, directed to the development of small enterprises was developed within the Academy of Sciences of Moldova on the request of the Ministry of Economy. In 1994, the Law on Support and Protection of Small Business was adopted; the State Program on Support of Entrepreneurship and Small Business in the Republic of Moldova for the period 1994-1997 was approved; the Fund for the Entrepreneurship Support and Small Businesses Development was created.

Over the past 20 years, the government policy of small and medium-sized enterprises' support has passed through significant changes. Today we have the possibility and necessity to analyze the history of its creation and development. Moreover, more novelties are expected in this field in 2012: the Drafts of the new Law on Small and Medium-sized Enterprises and the Strategy of Support of Small and Medium-sized Enterprises Sector for the period 2012-2020 have been elaborated and are to be discussed, innovative incubators in the regions are expected also to be created.

This year, articles of the researches of the Academy of Sciences of Moldova and the Ministry of Economy will be published in three issues of the journal, which will analyze the main stages and development prospects of the government system of support of small and medium-sized enterprises in the Republic of Moldova. The main attention will be paid to the development of legislation, state programs and strategies as well as institutional base of small and medium-sized enterprises' support.

**Director of the Institute of Economy,
Finance and Statistics
PhD Alexandru STRATAN**

Conținutul de bază. Susținerea de stat a mediului de afaceri poate fi realizată prin diferite metode, una dintre cele mai principale fiind dezvoltarea cadrului legal. În legislație și în alte acte normative sunt stabilite atât normele, care reglementează antreprenoriatul (de înregistrare, licențiere, impozitare etc.), cât și mecanismele de susținere de stat a anumitor grupuri de întreprinderi.

Întreprinderile mici și mijlocii (IMM), în virtutea potențialului limitat și ținând cont de rolul lor în dezvoltarea economică contemporană, necesită susținere specială din partea statului. În RM susținerea legislativă a IMM are deja o istorie de peste 20 de ani. În articol este prezentată o retrospectivă a principalelor legi, orientate direct către susținerea IMM în decursul întregii perioade de reforme economice; sunt evidențiate principalele etape în dezvoltarea legislației, cu accent pe inovațiile din documentele analizate; este indicat asupra schimbării de abordare în susținerea de stat a acestui sector, fapt reflectat în legislație; este făcută o evaluare a dezvoltării legislației, menite să susțină sectorul IMM.

Au fost evidențiate 4 etape principale în dezvoltarea legislației, care reglementează susținerea IMM pe teritoriul Republicii Moldova:

1. 1986-1991. Legalizarea antreprenoriului mic privat în condițiile economiei planificate; Introducerea în cadrul juridic a noțiunii de „întreprindere mică”, care necesită măsuri speciale de susținere din partea statului;

2. 1992-2000. Crearea bazelor legislației, care reglementează dezvoltarea și susținerea micului business în condițiile stabilizării economiei de piață în Republica Moldova;

3. 2001-2005. Schimbarea la nivel legislativ de abordare în susținerea de stat a sectorului întreprinderilor mici (IM) – de la susținerea preferențială a unor grupe de IM la crearea condițiilor favorabile generale pentru mediul de afaceri;

4. 2006 – până în prezent. Dezvoltarea legislației, în care sunt reglementate elementele cheie ale susținerii sectorului IMM: crearea bazei instituționale și elaborarea principalelor documente de politici (strategii și programe).

Principalii factori, care au influențat asupra dezvoltării legislației privind susținerea IMM în Republica Moldova, sunt reprezentați în următoarea schemă:



Fig. 1. Principalii factori, care influențează asupra dezvoltării legislației privind susținerea IMM în Republica Moldova/ Fig. 1. The main factors that influenced the development of SMEs support legislation in the Republic of Moldova
Sursa/Source: *Întocmită de autori./Drawn by the authors.*

The basic content. Government support of the business can be carried out by different methods; one of the key methods is the development of a legal framework. Both standards of business regulation (registration, licensing, taxation, etc.) and mechanisms of government support for certain groups of businesses are established within the legislation and subordinate legal acts.

Small and medium-sized enterprises (SMEs), due to their limited capacity and taking into account their role in the modern economic development need a deliberate support from the state. The legislative support for SMEs has a history of more than 20 years in the Republic of Moldova. The article presents a retrospective of the major laws aimed directly at supporting SMEs during the period of economic reforms, the main stages in the development of legislation are highlighted, and attention is paid on the novelties of the analyzed documents; changes in the approach of the state support for the sector that are reflected in the legislation are pointed; the development of legislation for the SMEs support is assessed.

Four main stages in the development of legislation on SMEs support in the territory of the RM are highlighted:

1. 1986-1991. Legalization of opportunities to be engaged in private business under the conditions of planned economy; Introduction in the legal basis of the concept of "small enterprise", which requires special measures of government support;

2. 1992-2000. Creating the fundamentals of legislation regulating the development and support of small business under the market economy formation in the RM;

3. 2001-2005. The change at the legislative level of the approach to the government support for small enterprises (SE) sector – from the primary support for certain SE groups, to the creation of overall favourable conditions for the business environment;

4. 2006 – up to the present. The development of legislation that regulates the key elements to support the SME sector: institutional capacity building and development of the basic policy documents (strategies and programs).

The main factors that influenced the development of legislation for SME support in the Republic of Moldova are shown in the figure:

Conținutul acestor etape este examinat în continuare.

Legalizarea antreprenoriatului mic privat în condițiile sistemului economic planificat. Premisele pentru dezvoltarea micului business în Republica Moldova au fost stabilite în a doua jumătate a anilor '80, în condițiile economiei planificate. În această perioadă, URSS a adoptat o serie de legi, care au permis populației de a se ocupa legal cu activitatea antreprenorială privată:

- Legea „Cu privire la activitatea individuală de muncă” (1986) a oferit posibilitatea de a dezvolta antreprenoriate în mai multe domenii: industria meșteșugărească, servicii de larg consum populației etc. Însă, în lege au fost stabilite restricții semnificative: (i) activitatea de întreprinzător putea să se bazeze exclusiv pe propria muncă a cetățenilor și membrilor familiilor acestora, fără utilizarea forței de muncă angajate; (ii) persoanelor, angajate în producția socială, li s-a permis efectuarea activităților individuale de muncă în timpul lor liber (în afara orelor de muncă de bază); (iii) existau restricții asupra multor genuri de activitate.

- Legea „Cu privire la cooperatie în URSS” (1988) a legalizat posibilitățile de antrenare în activități de antreprenoriat în formă de cooperative. Activitatea cooperativelor de producție trebuia să se bazeze, în primul rând, pe participarea personală a membrilor cooperativei în activitatea de muncă. Totodată, membri ai cooperativei puteau fi, de asemenea, și persoane, care lucrau în baza unui contract de muncă. Adică a fost legalizată posibilitatea muncii salariate.

- Legea „Cu privire la bazele generale ale antreprenoriatului cetățenilor în URSS” (1991) a definit noțiunea de activitate de întreprinzător, a reglementat drepturile și responsabilitățile entităților de antreprenoriat, relațiile antreprenorilor cu organele administrației de stat.

Primul document, care reglementa activitatea IM private pe teritoriul Republicii Moldova, a fost Hotărârea Guvernului „Cu privire la ordinea înființării și bazele activității întreprinderilor mici” (nr.340 din 21.09.1990). Hotărârea stipula, că la IM se raportează întreprinderile nou create și cele existente de toate formele de proprietate, în funcție de numărul de angajați. Criteriile de clasificare a întreprinderilor ca fiind mici erau definite prin apartenența lor la anumite ramuri/sectoare: (i) în industrie și construcții – până la 200 de persoane, (ii) în știință și deservirea științifică – până la 100 de persoane, (iii) în alte ramuri ale sferei de producție – până la 50 persoane; (iv) în ramurile sferei neproductive – până la 25 de persoane; (v) în comerțul cu amănuntul și alimentația publică – 15 persoane.

Aceste documente juridice au jucat un rol pozitiv, deoarece au permis populației țării de a căpăta o experiență modestă în activitatea antreprenorială. Această experiență a fost utilă după a.1991, când au fost închise întreprinderile mari de stat și mii de cetățeni au rămas fără locuri de muncă, au fost lipsiți de mijloace de existență. Conform datelor statistice deja în a.1992, IM constituiau 43% din numărul total de întreprinderi. Perioada analizată a fost, de asemenea, caracterizată printr-o acumulare inițială de capital pentru dezvoltarea întreprinderilor individuale și a afacerilor familiale, ceea ce a permis în următorii ani nu doar de a crește nivelul ocupării forței de muncă și a asigura venituri

The content of these steps is considered below.

The legalization of small private enterprises within a planned economic system. Prerequisites for the development of small businesses in the Republic of Moldova were laid during the second half of the 80s, under a planned economy conditions. During this period, the USSR adopted a number of laws, legally allowing to be engaged in the private entrepreneurship:

- Law "On the Self-employment" (1986) provided an opportunity to be engaged in entrepreneurship in many areas: handicrafts, domestic services for population, etc. However, significant limitations were set in the law: (i) entrepreneurial activity may be based solely on personal work of citizens and their families, without the use of hired labor; (ii) persons employed in social production, were allowed to be engaged in self-employment activities in their spare time; (iii) restrictions on many activities existed.

- Law "On Cooperation in the USSR" (1988) legalized the entrepreneurship opportunities in the form of cooperatives. The activities of production cooperatives should be based primarily on the personal labor participation of members of the cooperative. However, members of the cooperative could also be persons working under an employment contract. So, the possibility of hired labor was legalized.

- Law "On General Principles of Citizens' Entrepreneurship in the USSR" (1991) defined the concept of entrepreneurial activity, regulated the rights and responsibilities of business entities, relations between entrepreneurs and the government authorities.

The first document regulating the activities of individual SE in the Republic of Moldova was the Government Decree "On Creation Procedure and Activity Fundamentals of Small Enterprises" (№ 340 from 21.09.1990). The Decree set that SE are the newly created and existing enterprises of all types of property depending on the number of employees. Criteria for classifying enterprises as being small were defined by their belonging to certain industries/sectors: (i) in industry and construction – up to 200 persons; (ii) in science and scientific activities – up to 100 persons; (iii) in other sectors of the production – up to 50 persons; (iv) in the non-production sectors – up to 25 persons; (v) in the retail trade and public catering – 15 persons.

These legal acts have played a positive role, because people from the country were allowed to gain a modest entrepreneurship experience. This experience was useful to them after 1991, when large state-owned enterprises were closed and thousands of people remained without work, deprived of the means of subsistence. According to the statistics, in 1992 SE were already 43% of the total number of enterprises. The analyzed period was also characterized by an initial accumulation of capital for the development of individual enterprises and family businesses, which allowed in the subsequent years, not only to increase employment and provide income to the population, but also contributed to the change of ownership and realization of other market

pentru populație, dar, de asemenea, a contribuit la schimbarea formelor de proprietate, realizarea altor reforme de piață.

Crearea bazelor legislației, care reglementează dezvoltarea antreprenoriatului, precum și susținerea IM în condițiile economiei de piață. În a.1992 a fost adoptată Legea Republicii Moldova "Cu privire la antreprenoriat și întreprinderi", care a stabilit bazele juridice, organizatorice, economice ale activității antreprenoriale [2]. În lege au fost specificate formele organizatorico-juridice ale activității de întreprinzător: întreprinderi individuale, societăți în nume colectiv și în comandită, societăți cu răspundere limitată, societăți pe acțiuni, cooperative de producție etc. Referitor la micul business s-a constatat, că orice întreprindere, creată în formele organizatorico-juridice sus menționate, în funcție de numărul de angajați și alte criterii, poate fi raportată la grupul de întreprinderi mici (art. 13, p.4). Legea respectivă a suportat o serie de completări și rectificări, dar este în vigoare până în prezent. Concomitent, în a.1992 a fost inițiată elaborarea proiectului de lege, orientat asupra susținerii sectorului micului business.

Pentru prima oară Legea cu privire la susținerea și protecția micului business în Republica Moldova a fost adoptată în a.1994 [3]. Versiunea inițială a proiectului de lege a fost elaborată în cadrul Centrului de Studiere a Problemelor Pieței al AȘM. În documentul menționat la nivel legislativ a fost specificată în mod clar necesitatea de susținere de stat a IM și reflectate următoarele aspecte-cheie ale acestei susțineri:

(1) *A fost efectuată clasificarea agenților micului business în două grupe – micro și mici. Au fost stabilite criteriile de raportare a agenților micului business la microîntreprinderi și întreprinderi mici.* Singurul criteriu cantitativ era numărul de angajați: de la 1 la 19 persoane – pentru microîntreprinderi, de la 20 la 75 de persoane – pentru întreprinderi mici, indiferent de apartenența lor la un anumit sector. De rând cu criteriile cantitative au fost stabilite și criteriile *calitative*. La IM nu au fost raportate întreprinderile (i) care ocupă o poziție dominantă pe piața internă, (ii) în capitalul statutar al cărora ponderea fondatorilor, care nu pot fi raportați la agenții micului business (MB), depășește 35%.

(2) A fost prevăzută susținerea agenților MB atât din partea statului, cât și forme nestatale de susținere. Ideea privind necesitatea de dezvoltare a susținerii nestatale a IM a fost foarte promițătoare. În Lege se declara susținerea de stat a instituțiilor, create în baza capitalului privat, care investesc în IM și le oferă servicii, precum și a întreprinderilor mari și mijlocii, care dezvoltă contracte pe termen lung cu IM.

(3) A fost indicată necesitatea de susținere diferențiată a anumitor grupuri de întreprinderi, în funcție de genul de activitate, perioada de funcționare, dimensiunea afacerii și alte criterii. De exemplu, în lista agenților MB, care pretindeau la credite preferențiale și subvenții, au fost incluse nu doar întreprinderile, care contribuie la creșterea economică (antrenate în genuri prioritare de activitate etc.), dar, de asemenea, cele care întâmpină dificultăți în activitate (de exemplu, care se află în pragul falimentului ca urmare a activității partenerilor sau a circumstanțelor de forță majoră).

(4) A fost reglementată crearea Fondului pentru

reforms.

Creation of the legal framework regulating the development of entrepreneurship, as well as support for the small business (SB) in the context of market economy formation. The Law of the Republic of Moldova "On Entrepreneurship and Enterprises" was adopted in 1992; it established the legal, institutional and economic framework for the entrepreneurial activity [2]. The law specified the organizational-legal forms of business: individual enterprises, general and limited partnerships, limited liability companies, joint stock companies, production cooperatives and others. In regard to the small business it was noted that any of the enterprises established in the abovementioned organizational-legal forms, depending on the number of employees and other criteria, can be attributed to a group of small enterprises (Article 13, paragraph 4). The Law has undergone several additions and corrections, but is still in force. At the same time, the development of the draft law, targeted on the support of the small business sector was initiated in 1992.

Firstly, the Law on Support and Protection of Small Business in the Republic of Moldova was adopted in 1994 [3]. The original version of the draft law was developed at the Center for Market Problems Research of the Academy of Sciences of Moldova. The document at its legislative level has been clearly identifying the need for public support of SE and reflected the following key aspects of this support:

(1) *The classification of small subjects of business in the two groups – small and minor – was given. Criteria for classifying enterprises to the small businesses were established.* The only quantitative criterion was the number of employees: 1 to 19 persons – for micro enterprises, from 20 to 75 persons – small enterprises, regardless of affiliation to a particular activity. In addition to the quantitative, the *qualitative criteria* are defined. Among the SE, there are not assigned the following companies (i) that occupy a dominant position in the domestic market, (ii) having the share of founders that are non-actors of the SB of more than 35% in their authorized capital.

(2) The government support for SB as well as *non-governmental forms of support* were stipulated. The idea of the need to develop the non-governmental support for SE was very promising. The law declared government support to institutions based on private capital that invest in SE and provide them services as well as to large and medium-sized enterprises, developing long-term contracts with the SE.

(3) The need for *differentiated support* for particular groups of enterprises, depending on the type of activity, the period of operation, business size and other criteria was established. For example, in the list of SB subjects claiming preferential loans and subsidies have been included not only the companies that contribute to economic growth (engaged in prioritized activities, etc.), but also experiencing difficulties in their activities (e.g., that are on the verge of bankruptcy due to the activities of their partners or force majeure).

susținerea antreprenoriatului și dezvoltarea micului business. În sarcina Fondului au fost puse nu doar funcțiile de instituție financiară, care oferă credite și granturi agenților MB, ci și cele de stabilire a genurilor prioritare de activitate a agenților MB, alte funcții, ce se referă la realizarea de politici. Astfel, pentru prima dată, funcția de elaborare a politicii, realizată de Ministerul Economiei, și funcția de implementare a acesteia au fost puse în sarcina diferitor instituții.

(5) A fost indicată posibilitatea diferitor tipuri de susținere de stat a IM: (a) susținere economico-financiară, acordată sub formă de credite preferențiale și subvenții, de înlesniri fiscale și de asigurare, privilegiu vamale, precum și metode de amortizare accelerată; (b) susținerea tehnico-materială și asistență în comercializarea producției, efectuate prin încheierea contractelor de livrare a producției pentru necesitățile statului; (c) susținere organizatorică, care include simplificarea procesului de înregistrare a întreprinderilor mici, pregătirea și perfecționarea specialiștilor, servicii de informații și consultanță pentru agenții micului business.

(6) Au fost prevăzute nu doar mecanisme, ci și facilități concrete pentru IM. În special:

- A fost prevăzută posibilitatea de înregistrare a IM în baza unei fișe de înregistrare de model stabilit, prezentată de către antreprenori personal sau expediată prin poștă. Aceasta a fost o decizie foarte îndrăznească referitoare la înregistrarea întreprinderilor, care nu era legată de asocierea capitalurilor (cotelor de participare), însă până în prezent aceasta nu a fost realizată în practică.

- IM, antrenate în activitatea de producție sau care acordau servicii publice populației, aveau posibilitatea de a obține un credit fiscal. Însă, întreprinderile care solicitau acordarea acestei facilități, trebuiau anual să investească în dezvoltarea producției proprii cel puțin 80% din creditul fiscal. În plus, în cazul lichidării agentului MB creditul fiscal trebuia să fie rambursat integral ținând cont de indexarea acestuia. Ulterior, în a.1997 facilitățile fiscale pentru IM au fost incluse în Capitolul II al Codului Fiscal (articolul 49).

O caracteristică distinctivă a primei legi a fost stabilirea diferitor forme și metode de susținere, orientate spre diferite grupuri de întreprinderi. Mai mult, Legea a prevăzut stabilirea unor tipuri concrete de facilități, indicând parametrii lor cantitativi. Din punctul de vedere al abordărilor din prezent includerea parametrilor cantitativi în legislație nu este rațional. Dar în a.1994, în absența altor documente juridice, care să reglementeze susținerea IM, aceasta era o șansă reală de a stimula dezvoltarea acestui sector. Cu toate acestea, multe dintre facilități nu au fost realizate în acea perioadă, deoarece normele legislative nu au fost însoțite de dezvoltarea mecanismelor de punere a lor în aplicare, sau din cauza lipsei fondurilor în bugetul de stat pentru implementarea acestora. Unele facilități nu au fost realizate în practică până în prezent, ca de exemplu, acordarea IM a cotei în sistemul contractelor de stat sau înregistrarea businessului, creat fără asocierea capitalului, prin poștă.

În a.1998 a fost adoptată o altă lege importantă pentru micul business – Legea „Cu privire la patenta de

(4) The establishment of the Fund for Entrepreneurship Support and Small Business Development was regulated. The Fund was assigned not only with functions of a financial institution that provided loans and grants to SB entities, but also with the establishment of priority activities of SB subjects and other functions related to policy implementation. Thus, for the first time, the function of policy development, carried out by the Ministry of Economy, and the function of the policy's implementation have been assigned to different institutions.

(5) The possibility of different types of government support to SE was indicated: (a) the financial and economic one, which was realized in the form of concessional loans and subsidies, tax benefits and insurance, customs exemptions and accelerated depreciation methods; (b) the logistical support and assistance in the areas of sales, carried out by making contracts for the supply of goods for the state needs; (c) organizational support, including the simplification of the small enterprises registration process, training and professional development, information and consulting services to small business entities.

(6) Not only the mechanisms but also the specific benefits of the SE were established. In particular:

- A SE could have been registered based on the registration card provided by the employer in person or by mail. It was a brave decision on registration of enterprises, not connected with the capital (stocks) joining, but so far it has not received a practical implementation.

- SE engaged in production activities, or providing personal services to the population were able to get a tax credit. However, enterprises applying for the benefits had to direct at least 80% of the tax credit annually to develop their own production. In addition, when liquidating the SB subject, the tax credit had to be refunded in the full amount considering also its indexing. Subsequently, in 1997 tax credits for SE have been included in Section II of the Tax Code (Article 49).

A distinctive feature of that first law was the establishment in it of various forms and methods of support that were targeted to different groups of businesses. Moreover, the law provided the establishment of specific types of benefits with their quantitative parameters. From the perspective of today's approaches, it is inappropriate to specify the quantitative parameters of the privileges and exemptions in the legislation. However, in 1994 in the absence of other legal documents governing the support of SE, it gave a real opportunity to encourage the development of this sector. However, many benefits were not realized at that period, since the legislation was not accompanied by the development of the mechanism of their implementation, or state funding for their implementation was absent. Some benefits have not received yet a practical implementation, such as the provision of SE with quota in the system of public contracts or business registration that was created without the association of capital, through the mail.

In 1998, another important Law for small business –

întreprinzător”. Legea a fost orientată asupra susținerii celor mai mici, mai vulnerabili antreprenori, cu venituri limitate. Cetățenii, care au dobândit o patentă, au primit dreptul de a se angaja în anumite activități antreprenoriale, fără înregistrarea întreprinderii, în condițiile unui sistem de impozitare, evidență și raportare simplificat. Legea a jucat un rol important în legalizarea activității individuale, simplificarea activității întreprinzătorilor individuali și altor forme de microîntreprinderi. Dar mărimea plăților pentru patentă anual creștea. Concomitent, posibilitățile oferite de lege, au început să fie utilizate de antreprenorii, care aveau venituri mai mari pentru a vinde produsele lor pe piețe și în supermarket-uri. Ca rezultat, Guvernul a restricționat sfera de activitate a deținătorilor de patente, și în prezent Legea nu realizează în măsura necesară scopul de susținere a celor mai mici și mai vulnerabili antreprenori, care era prioritar inițial, la elaborarea ei.

În cadrul etapei examinate – în a.1992 – a fost adoptată Legea cu privire la gospodăriile țărănești (de fermier). În prezentul articol nu vom examina această formă a activității antreprenoriale în agricultură, deoarece reglementarea și susținerea ei posedă un specific deosebit. Mai mult, gospodăriile țărănești (de fermier) formal conform legislației Republicii Moldova nu aparțin sectorului IM.

Implementarea legislației cu privire la IMM în a doua jumătate a anilor '90 a demonstrat, că o parte esențială din facilitățile prevăzute nu poate fi realizată din cauza insuficienței mijloacelor bugetare, și în rezultat aceste facilități au fost revocate. Aceasta a condus la necesitatea de a revizui principalele prevederi ale Legii „Cu privire la susținerea și protecția micului business” (1994). În a.2001 în Legea respectivă au fost introduse modificări substanțiale. Principale printre acestea au fost următoarele:

(1) Au fost modificate criteriile de raportare a întreprinderilor la agenții micului business în scopul de a le apropia de normele corespunzătoare ale UE:

- Legea a stabilit în loc de un criteriu (numărul de salariați), două criterii cantitative: numărul mediu anual de salariați și suma anuală a vânzărilor nete ale întreprinderii: (a) la microîntreprinderi sunt raportate întreprinderile cu numărul de salariați, ce nu depășește 9 persoane și suma anuală a vânzărilor nete de până la 3 milioane de lei; (b) la întreprinderile mici – întreprinderile cu numărul de salariați cuprins între 10 și 50 persoane inclusiv, și suma vânzărilor nete de până la 10 milioane de lei.

- Au fost adăugate criterii calitative de raportare a întreprinderilor la întreprinderi mici și micro. Legea nu se răsfrângea asupra întreprinderilor, care ocupau o poziție dominantă pe piață și în capitalul statutar al cărora, ponderea fondatorilor, care nu se raportează la agenții MB, depășea 35% (prevederi, în vigoare din a.1994), precum și asupra întreprinderilor, care acordau în principal servicii financiare cu un nivel potențial ridicat de rentabilitate (companii de trust și de asigurare; fonduri de investiții, bănci și alte instituții financiare; întreprinderi, antrenate în activități de schimb valutar etc.).

(2) În scopul revigorării activității Fondului pentru susținerea antreprenoriatului și dezvoltarea micului business a fost prevăzut, ca până la 0,5% din bugetul de stat să fie

On the Entrepreneur's Patent was adopted. The law was designed to support the smallest and the most disadvantaged enterprises with limited incomes. Citizens who have acquired the patent, were given the right to be engaged in certain types of business activities without business registration, with concessional taxation, accounting and reporting. Law has played an important role in the legalization of self-employed activity, simplifying the business activity of individual entrepreneurs and other forms of micro enterprises. But the patent fees were increased annually. At the same time, the opportunities provided by the law, have begun to be used by the entrepreneurs with more significant revenues in order to sell their goods at markets and supermarkets. As a result, the Government restricted the scope of the patent, and now the law does not fully realize the goal of smallest and the weakest entrepreneurs' support, which has been a priority in its development.

As part of the examined stage – in 1992 – The Law on On the Peasant (Farmer) Enterprise was adopted. In this paper we do not consider the specified form of entrepreneurial activity in agriculture, because its regulation and support has substantial specifics. In addition, the farmer sector formally does not belong to a sector of the SE under the laws of the Republic of Moldova.

The introduction of legislation on SMEs in the 2nd half of the 90s demonstrated that a significant portion of the provided benefits can not be implemented due to the lack of budget funds; as a result they have been canceled. This has necessitated the revision of the main provisions of the Law On Support and Protection of Small Business (1994). Substantial changes have been made in the Law in 2001. The main among them were the following:

(1) The criteria for classifying enterprises as small business subjects in order to bring them to the relevant EU standards were changed:

- The law has established instead of one (number of employees), two quantitative criteria: average annual number of employed workers and the annual amount of net sales of the company: (a) minor enterprises were the ones with the number of employees of no more than 9 persons and annual net sales amounting to 3 million lei; (b) small companies were the ones with the number of employees from 10 to 50 persons inclusive, the annual net sales amounting to 10 million lei.

- Qualitative criteria for classifying enterprises to small and minor were added. The law was not applied to companies holding a dominant position in the market and in whose authorized capital the share of the founders of the non-actors of the SB was more than 35% (provisions were in force since 1994), as well as companies, offering mostly financial services with potentially high level of profitability (trust and insurance companies, investment funds, banks and other financial institutions, enterprises engaged in currency exchange, etc.).

(2) In order to revive the activities of the the Fund for Entrepreneurship Support and Small Business Development it was stipulated that up to 0.5% of the

direcționate anual pentru crearea mijloacelor Fondului. Suma concretă trebuia să fie stabilită anual în procesul adoptării legii bugetului.

(3) Având în vedere numărul mare al organelor de control, frecvența controalelor și costul lor mare pentru antreprenori (din cauza mituirii funcționarilor), în prezenta Lege s-a făcut o completare: informația privitoare la control este necesar de a fi înscrisă în Jurnalul de înregistrare a controalelor, care se păstrează la întreprindere.

Această etapă în dezvoltarea legislației s-a caracterizat printr-o schimbare de abordare în susținerea sectorului IMM – de la susținerea preferențială a anumitor grupe de IM la crearea condițiilor favorabile generale pentru mediul de afaceri. Schimbarea de abordare a fost necesară, fiind condiționată, în primul rând, de insuficiența resurselor bugetare, necesare pentru susținere. În conținutul legislației acestei etape într-o măsură mai mare au fost reflectate bazele generale ale susținerii businessului. În același timp, în textul Legii au fost incluse și normele, care vizează soluționarea problemelor specifice ale antreprenorilor (de exemplu, a scuti IM de controalele și inspecțiile frecvente neplanificate). Posibil, că aceste măsuri nu ar trebui să fie prevăzute în legislație, însă faptul evidenței problemelor antreprenorilor în documentele politice este pozitiv.

Dezvoltarea legislației, în care sunt reglementate elementele cheie ale susținerii sectorului IMM: crearea bazei instituționale și elaborarea principalelor documente de politici (strategii și programe). În a.2006 a fost adoptată o nouă Lege privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii [4]. Principalele inovații, prevăzute în legea respectivă:

(1) Legea pentru prima oară reglementează în Republica Moldova noțiunea de întreprindere mijlocie; corespunzător, a fost introdusă noțiunea de „sector al întreprinderilor mici și mijlocii”. În afară de aceasta, de rând cu numărul de salariați și suma anuală a veniturilor din vânzări, a fost adăugat al treilea criteriu de raportare a întreprinderilor la sectorul IMM: valoarea totală anuală de bilanț a activelor. Acest fapt și mai mult a apropiat legislația Republicii Moldova de normele UE. Criteriile cantitative de raportare a întreprinderilor la sectorul IMM, stabilite în Legea din a.2006, și modificarea acestor criterii de la începutul anilor '90, sunt reprezentate în următorul tabel.

(2) A fost limitată sfera de reglementare a legii: prevederile legii se extindeau exclusiv asupra întreprinderilor cu participarea capitalului privat.

(3) Au fost introduse modificări în activitatea instituțiilor de reglementare a susținerii IMM:

- S-a stabilit, că elaborarea, coordonarea, monitorizarea și evaluarea politicii și acțiunilor privind susținerea de stat a sectorului IMM se efectuează de către Guvern, prin intermediul Ministerului Economiei.

Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii (2006) a prevăzut consolidarea bazei instituționale, distribuirea clară a funcțiilor între Ministerul Economiei și nou creată Organizație pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii, responsabile de elaborarea și realizarea politicii din sfera respectivă.

state budget must be sent annually to the formation of the Fund. The specific amount had to be set each year by adopting the law on the budget.

(3) Given the large number of bodies that control the business, frequency of inspections and their high cost for the entrepreneurs (through extortion of the officials), the addition was introduced in the law: information about the inspections should be recorded in the register of checks that is stored in the enterprise.

The specified stage in the development of legislation was marked by the change in approach to support the SME sector – from the primary support for certain SE groups to creation of overall favourable conditions of the business environment. The change in the approach was forced, which was due, primarily, to the lack of budgetary resources needed for the support. The general principles of business support were mainly reflected in this phase of the legislation. However, regulations addressed to solve the specific entrepreneurs' problems (e.g., to save the SE from the frequent unscheduled inspections) have been included in the text of the law. Of course, similar measures should be hardly provided in the legislation, but the fact that problems of the entrepreneurs have been taken into account in the political documents, is positive.

The development of legislation that regulates the key elements to support the SME sector: institutional capacity building and development of basic policy documents (strategies and programs). A new Law On Support of Small and Medium-sized Enterprises Sector was adopted in 2006 [4]. The novelties stipulated by the Law are:

(1) The Law regulated for the first time in the Republic of Moldova the concept of medium-sized enterprises; respectively, the concept of "the sector of small and medium-sized enterprises" was introduced. In addition, along with the number of employees and income from sales, the third criterion for inclusion of enterprises to the SME sector has been added: the annual balance value of assets. This fact made even closer the legislation of the Republic of Moldova to the EU standards. Quantitative criteria for classifying enterprises in the SME sector, established by the law of 2006 and change of the criteria since the early 90s are presented in the table.

(2) The area of law regulation was limited: the law provisions applied only to the enterprises with the participation of private capital.

(3) Changes were introduced in the activity of regulatory institutions for the SME support:

- It is established that the development, coordination, monitoring and evaluation of policies and measures of government support for the SME sector are carried out by the Government through the Ministry of Economy.

The Law On Support of Small and Medium-sized Enterprises Sector (2006) provided the strengthening of the institutional framework, a clear division of responsibilities between the Ministry of Economy and newly created Organization for Small and Medium-sized Enterprises Development, which are responsible for developing and implementing policies in the relevant field.

Tabelul 1/Table 1

**Modificarea criteriilor de raportare a întreprinderilor la sectorul IM (IMM) în Republica Moldova/
Changing the criteria for SE (SME) identification in the Republic of Moldova**

Denumirea actului normativ-juridic/ <i>Name of the normative legal act</i>	Criteriile cantitative de raportare a întreprinderilor la IM (IMM)/ <i>Quantitative criteria for enterprises' attribution to SE (SME)</i>
1	2
Hotărârea Guvernului „Cu privire la ordinea înființării și bazele activității întreprinderilor mici” (a.1990)/<i>Government Decree On Creation Procedure and Activity Fundamentals of Small Enterprises (1990)</i>	↑ Întreprinderi mici: numărul maxim de salariați în industrie și construcții – 200 pers.; în știință și deservirea științifică – 100 pers.; în alte ramuri ale sferei de producție – până la 50 pers.; în ramurile sferei neproductive – până la 25 pers.; în comerțul cu amănuntul și alimentația publică – 15 pers./ <i>Small enterprises: the maximum number of employees in industry and construction – 200 persons; in science and scientific activities – 100 persons; in other sectors of production – 50 persons; in non-production sectors – 25 persons; in retail trade and public catering – 15 persons.</i>
Legea „Cu privire la susținerea și protecția micului business” (a.1994)/<i>Law On Support and Protection of Small Business (1994)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Microîntreprinderi: numărul de salariați – 1-19 pers./<i>Minor enterprises: number of employees – 1-19 persons;</i> • Întreprinderi mici: numărul de salariați – 20-75 pers./<i>Small enterprises: number of employees – 20-75 persons.</i>
Legea „Cu privire la introducerea modificărilor și completărilor în Legea cu privire la susținerea și protecția micului business” (a.2001)/<i>Law on amendments and additions to the Law On Support and Protection of Small Business (2001)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Microîntreprinderi: numărul de salariați – 1-9 pers.; suma vânzărilor nete – până la 3 mil. MDL./<i>Minor enterprises: number of employees – 1-9 persons, the amount of net sales – up to 3 mil. MDL;</i> • Întreprinderi mici: numărul salariaților – 10-50 pers.; suma vânzărilor nete – de la 3 până la 10 mil. MDL./<i>Small enterprises: number of employees – 10-50 persons, the amount of net sales – from 3 to 10 mil. MDL.</i>
Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii (a.2006)/<i>Law On Support of Small and Medium-sized Enterprises Sector (2006)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Microîntreprinderi: numărul de salariați – 1-9 pers.; suma veniturilor din vânzări – cel mult 3 mil. MDL, valoarea totală anuală de bilanț a activelor nu depășește 3 mil. MDL./<i>Micro enterprises: number of employees – 1-9 persons; amount of sales income – up to 3 mil. MDL, balance value of assets no more than 3 mil. MDL;</i> • Întreprinderi mici: numărul de salariați – 10-49 pers., suma veniturilor din vânzări – de la 3 la 25 mil. MDL, valoarea totală anuală de bilanț a activelor – de la 3 la 25 mil. MDL./<i>Small enterprises: number of employees – 10-49 persons; amount of sales income – from 3 to 25 mil. MDL, balance value of assets – from 3 to 25 mil. MDL;</i> • Întreprinderi mijlocii: numărul de angajați – 50-249 pers., suma veniturilor din vânzări – de la 25 la 50 mil. MDL, valoarea totală anuală de bilanț a activelor – de la 25 la 50 mil. MDL./<i>Medium enterprises: number of employees – 50-249 persons, amount of sales income – from 25 to 50 mil. MDL, balance value of assets – from 25 to 50 mil. MDL.</i>

Sursa/Source: Tabelul este întocmit de autori în baza legislației Republicii Moldova./Table is made by the authors on the basis of legislation of the Republic of Moldova.

Totodată, în Legea actuală nu sunt clar reglementate funcția statului și instrumentele de susținere a sectorului. Ca rezultat, impactul Legii asupra sectorului se diminuează, problemele majore cu care se confruntă continuu în activitatea sa întreprinderile mici și mijlocii rămân a fi:

- competitivitatea joasă a IMM din sectorul de producere și sfera prestări servicii;
- insuficiența de promovare a instrumentelor financiare, de tipul capitalului de risc și a fondului de garantare a creditelor adresate IMM;
- cultura antreprenorială subdezvoltată și, drept consecință, un grad insuficient de absorbție a forței de muncă specializate/calificate;

At the same time, the present Law does not clearly regulate functions of the Government and the tools to support the sector. As a result, the impact of the Law on the sector is reduced and the most important issues which the SMEs are continuously facing in their work remain to be:

- low competitiveness of small and medium-sized enterprises in the industrial and service providing sectors;
- insufficient promotion of financial instruments, as risk capital and credit guarantee fund for small and medium-sized enterprises;
- underdeveloped entrepreneurial culture and as a result, low rate absorption of specialized/qualified labor force;
- the lack of mechanisms and systems in strengthening

– lipsa unor mecanisme și sisteme de consolidare a capacităților tehnologice a IMM din domeniile prioritare de dezvoltare;

– întârzierea achitării subvențiilor pentru producătorii agricoli și restituirea TVA în termenii stabiliți de legislație etc.

Concomitent, rolul central al întreprinderilor mici și mijlocii a fost recunoscut de către Comisia Europeană prin adoptarea în anul 2008 al unui cadru amplu de politică pentru IMM: *Legea europeană pentru întreprinderile mici (Small Business Act)*, în care se menționează, în mod expres, necesitatea promovării unei culturi antreprenoriale și crearea unui mediu propice IMM; creării unei Europe mai atractive pentru IMM; abordării “*Gândește mai întâi la scară mică*”, ca principiu călăuzitor al Comisiei și al Statelor Membre, aplicabil pentru IMM și sprijinirea afacerilor acestora în păstrarea sau recăștigarea competitivității.

În acest context, în cadrul Negocierilor dintre Uniunea Europeană – Republica Moldova, a fost recomandată îmbunătățirea cadrului administrativ și legal al Republicii Moldova pentru IMM pe baza implementării prevederilor Legii europene pentru întreprinderile mici (Small Business Act).

Drept prim obiectiv este reglementarea juridică în domeniul întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova. Statul este obligat să stabilească un cadru legislativ eficient care ar reglementa activitatea IMM-urilor, rezolvând un șir de probleme care rămân a fi nesoluționate în contextul reglementărilor existente.

În prezent Ministerul Economiei în colaborare cu alte organe ale administrării de stat, comunitatea de afaceri și cercetători elaborează un nou proiect de lege cu privire la susținerea sectorului IMM.

Acest nou proiect de lege ar veni să stabilească cadrul legal al întreprinderilor micro, mici și mijlocii și al măsurilor de stimulare pentru crearea și dezvoltarea acestora, având drept scop promovarea dezvoltării durabile a IMM-urilor, prin îmbunătățirea mediului juridic și economic, în care acestea sunt create și funcționează.

Totodată, legea nouă va avea drept obiectiv asigurarea și creșterea competitivității și performanțelor IMM-urilor, precum și facilitarea ajustării la timp cu schimbările economice și tehnologice. Perfecționarea continuă a legislației în vigoare va spori încrederea antreprenorilor față de calitatea politicilor implementate, va crește numărul de noi întreprinderi create, va spori nivelul de calificare și îmbunătățire a abilităților manageriale, fapt care conduce în mod direct la creșterea nivelului de producere la întreprinderi, realizarea de noi produse și servicii la costuri mai reduse decât firmele mari și, respectiv la surse suplimentare de venituri la bugetul statului (impozite, TVA etc.). Vom obține nu numai creșterea numărului de IMM-uri, dar și viabilitatea acestora, precum și creșterea ponderii în PIB.

Concluzii. Analiza și evaluarea procesului de modificare a legislației privind susținerea IMM au permis de a face următoarele **concluzii**:

În decursul a 20 de ani de reforme în țară a fost creat cadrul legislativ, care a pus bazele pentru susținerea sectorului IMM. În opinia experților autohtoni și străini, reglementarea legislativă a antreprenoriatului în ultimii ani

technological capacities of small and medium-sized enterprises in the priority development areas;

– delay in payment of subventions for agricultural producers and VAT refund in the terms established by law, etc.

Also, the central role of small and medium-sized enterprises was recognized by the European Commission through the adoption of a comprehensive policy framework for small and medium-sized enterprises in 2008: *Small Business Act for Europe*, which expressly mentions the necessity to promote an entrepreneurial culture and create a supportive environment for small and medium-sized enterprises; the creation of more attractive Europe for small and medium-sized enterprises; the approach to “*Think small first*” as the guiding principle of the Commission and the Member States applicable to small and medium-sized enterprises and the support of small and medium-sized enterprises in their activities to keep or regain their competitiveness.

In this order of ideas, in the context of the Negotiations between the European Union – Moldova, it was recommended to improve the administrative and legal framework of the Republic of Moldova for small and medium-sized enterprises on the basis of the implementation in the Republic of Moldova of provisions of the Small Business Act.

As primary objective is the legal regulation in the field of small and medium-sized enterprises in the Republic of Moldova. The State is bound to establish an effective legal framework that would regulate the activity of SMEs, solving a number of issues which remain unsolved by the context of existing regulations.

At the present time, the Ministry of Economy in cooperation with other public authorities, business community and researchers elaborates a new draft of the law on SME sector’s support.

A new law project would come to establish the legal framework for micro, small and medium-sized enterprises and for the measures that stimulate the creation and development of SMEs, with the main objective of promoting the sustainable created and work.

However, the new law will aim to ensure and increase the competitiveness and performance of micro, small and medium-sized enterprises and to facilitate the adjustment to economic and technological changes in time. Continuous improvement of the legislation in force will enhance the confidence of entrepreneurs to the quality of the implemented policies, will increase the number of new businesses created, will increase the level of qualification and improvement of managerial skills, which lead directly to increased level of enterprises production, the development of new products and services at lower cost than support the large firms and to additional sources of income to the State budget (taxes, VAT, etc.). We will get not only increasing number of SMEs, as well as their viability, but also, increase of their share in GDP.

Conclusions. Analysis and evaluation of the process of changing legislation on SME support allowed to make the following **conclusions**:

During 20 years of reforms, a legal framework that

are un impact pozitiv asupra schimbării mediului de afaceri [5], nu creează bariere considerabile pentru dezvoltarea afacerilor [1].

S-a schimbat esențial conținutul legilor adoptate cu privire la IMM. În prezent legislația reflectă doar dispozițiile cheie, referitoare la susținerea IMM. Metodele, tipurile și măsurile concrete de susținere, precum și parametrii cantitativi ai facilităților propuse nu sunt stipulate în legislație (ca în anii '90), ci în programele de stat speciale, și anual se concretizează în legea bugetului.

Din punctul de vedere al dezvoltării cadrului legislativ modificările de asemenea pot fi evaluate ca fiind pozitive: adoptarea legilor în ultimii ani este însoțită de elaborarea mecanismelor de realizare a lor; există o primă experiență de evaluare a impactului proiectelor de legi asupra dezvoltării mediului de afaceri; proiectele de documente elaborate sunt examinate în comun cu antreprenorii și societatea civilă. Un punct mai slab rămâne a fi controlul asupra executării legislației.

În procesul perfecționării legislației s-a reușit schimbarea de abordare în susținerea IMM. De la modelul, utilizat în Germania, unde statul susține activ și multiaspectual diverse grupe de întreprinderi, a avut loc trecerea la modelul britanic, care este unul mai liberal, iar accentul se pune pe crearea condițiilor favorabile generale pentru mediul de afaceri. Anumite grupe de întreprinderi de asemenea sunt susținute, însă într-o măsură mai mică. Schimbarea abordării/modelului a fost condiționată, în primul rând, de insuficiența mijloacelor bugetare, care trebuiau să fie orientate asupra susținerii IMM.

Unele măsuri de susținere, stipulate în primele acte legislative de la începutul anilor '90, așa și nu au fost realizate până în prezent, cu toate că implementarea acestora nu necesită mijloace financiare considerabile (spre exemplu, înregistrarea prin intermediul poștei, acordarea cotelor în sistemul contractelor de stat pentru IMM).

În procesul de elaborare a documentelor normativ-juridice în prezent relativ mai frecvent se ține cont de problemele antreprenorilor, identificate în baza datelor statistice și a sondajelor și interviurilor cu antreprenorii. Însă, într-o măsură mai mare direcțiile și metodele de susținere a IMM sunt determinate de posibilitățile bugetului de stat. Acest fapt menține direcția fiscală a bazei juridice și a sistemului de reglementare a mediului de afaceri în ansamblu.

provided a basis for supporting the SME sector was established in the country. According to Moldovan and foreign experts, the legal regulation of business had a positive impact on the transformation of the business environment in recent years [5] and does not create significant barriers to business [1].

The content of laws on SMEs has substantially changed. Today, the law reflects only the key provisions relating to the support of SME. Specific methods and forms of support, as well as quantitative parameters of the proposed exemptions are not specified in the legislation (as in the 90s), but in the state target programs and are refined in the annual budget law.

In terms of development of legislation, changes can be assessed as positive: the adoption of laws in recent years is accompanied by the development of mechanisms for their implementation; there is the first experience of assessing the impact of the draft laws on business development; the developed drafts of the documents are discussed with the entrepreneurs and civil society. The weak point is still the monitoring of legislation's implementation.

A change in approach to SME support was reflected in the improvement of the legislation. From the model used in Germany, where the state actively and comprehensively supports various business groups, there was a transition to a more liberal British model, where the emphasis is on creating an overall favourable environment for business. Certain groups of companies are also supported, but in a much lower degree. Changing of the approach/model was due, above all, to the lack of budgetary resources that could be used to support SME.

Certain support measures that have occurred in the first legislative acts in the early 90's have not been implemented so far, although their implementation does not require significant financial resources (for example, registration by mail, providing SME with quota in the public contracts system).

Today, in the development of legal documents, the problems of entrepreneurs, revealed on the basis of statistical data and surveys or interviews with the entrepreneurs are considered relatively more often. However, in a greater degree, directions and methods for SME support are defined by the capacity of the state budget. This preserves the fiscal orientation of the legal framework and the system of business regulation in general.

Referințe bibliografice/References

1. PHILIPONNER, N., MECHELEN, L., RICHTER, A. Competitivitatea și dezvoltarea sectorului privat: Republica Moldova: Încurajarea dezvoltării sectorului IMM. Chișinău: Imona-Grup, 2011. 112 p. ISBN 978-9975-4235-5-7.
2. Lege cu privire la antreprenoriat și întreprinderi: nr. 845 din 03.01.1992. In: Monitorul Parlamentului. 1994, nr. 2, art. 33.
3. Lege cu privire la susținerea și protecția micului business: nr. 112 din 20.05.1994. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2002, nr. 69-70, art. 553.
4. Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii: nr. 206 din 07.07.2006. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2006, nr. 126-130, art. 605.
5. Perfecționarea sistemului reglementării de stat a businessului: analiza și estimarea mediului de afaceri și climatului investițional: raport științific. Proiect nr. 08.817.08.011A. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică. Chișinău, 2009.

Recomandat spre publicare: 03.05.2012

ELEMENTELE MODELULUI INVESTIȚIONAL GENERALIZAT AL UNEI ȚĂRI

*Ludmila COBZARI, dr. hab., prof. univ., ASEM
Dumitru SLONOVSKI, drd., ASEM*

Un climat investițional favorabil încurajează mediul de afaceri să-și îmbunătățească eficiența și productivitatea pentru a spori veniturile și capitalul disponibil de a fi investit. De asemenea, oferă investitorilor încredere în piața și îi încurajează să investească mai mult capital.

În această lucrare am analizat procesul investițional mondial și am încercat să explicăm direcționarea fluxurilor investițiilor străine directe în unele țări pe durata ultimilor ani.

Cuvinte cheie: *investitori, climat investițional, mediul de afaceri, fluxurile investițiilor.*

Introducere. Volumul investițiilor străine directe se consideră unul din principalii indicatori care confirmă succesul politicilor și perspectivelor economice ale unei țări. Atunci când ISD sunt în creștere, acestea pot încuraja și alți investitori străini să aloce noi resurse în economia respectivă. Astfel, după ce un anumit prag al neîncrederii este depășit, ISD devin o importantă forță motrice pentru o dezvoltare economică de calitate. În acest context se poate menționa că ISD sunt importante nu doar ca resurse financiare, dar și ca o combinație a experienței, cunoștințelor, practicilor de management, inovațiilor de marketing și know-how tehnologic, stimulând și investițiile capitalului autohton [2].

Conținutul de bază. Abordarea aspectelor specifice ale internaționalizării procesului investițional nu ar putea dezvoltată pe deplin, fără concretizarea câtorva categorii economice ce stau la baza acestui fenomen.

Bazându-ne pe principiile semanticii¹ și principiile generale ale fenomenului analizat, vom recurge la definirea modelului investițional internațional.

Din perspectiva prezentei cercetări, considerăm că *modelul investițional reprezintă totalitatea elementelor (factorii) și mecanismelor cu impact asupra derulării procesului investițional.*

Există mai mulți factori care concurează la dimensionarea cantitativă și calitativă a investițiilor străine, precum și la direcționarea acestora (Figura 1).

ELEMENTS OF THE GENERALIZED INVESTMENT MODEL OF A COUNTRY

*Ludmila COBZARI, PhD, professor, AESM
Dumitru SLONOVSKI, PhD student, AESM*

A favorable investment climate encourages businesses to improve efficiency and productivity in order to increase revenues and capital available for investment. It also gives investors confidence in the market and encourages them to invest more capital.

In this paper we analyze the global investment process and try to explain the directing of FDI flows to certain countries during last years.

Key words: *investors, investment climate, encourages businesses, FDI flows.*

Introducere. The amount of Foreign Direct Investment is considered to be one of the leading indicators that confirm the success of economic policies and prospects of a country. When FDI is increasing, this may encourage other foreign investors to allocate new resources to the respective economy. Thus, after a certain level of distrust is exceeded, FDI become a major driver force for a qualitative economic development. In this context, it is worth to mention that FDI is important not only as financial resources, but also as a combination of experience, knowledge, management practices, marketing innovations and technological know-how, stimulating the investment of the domestic capital [2].

The basic content. Approach of specific aspects of internationalization of investment process may not be fully disclosed, without materialization of some economic categories underlying this phenomenon.

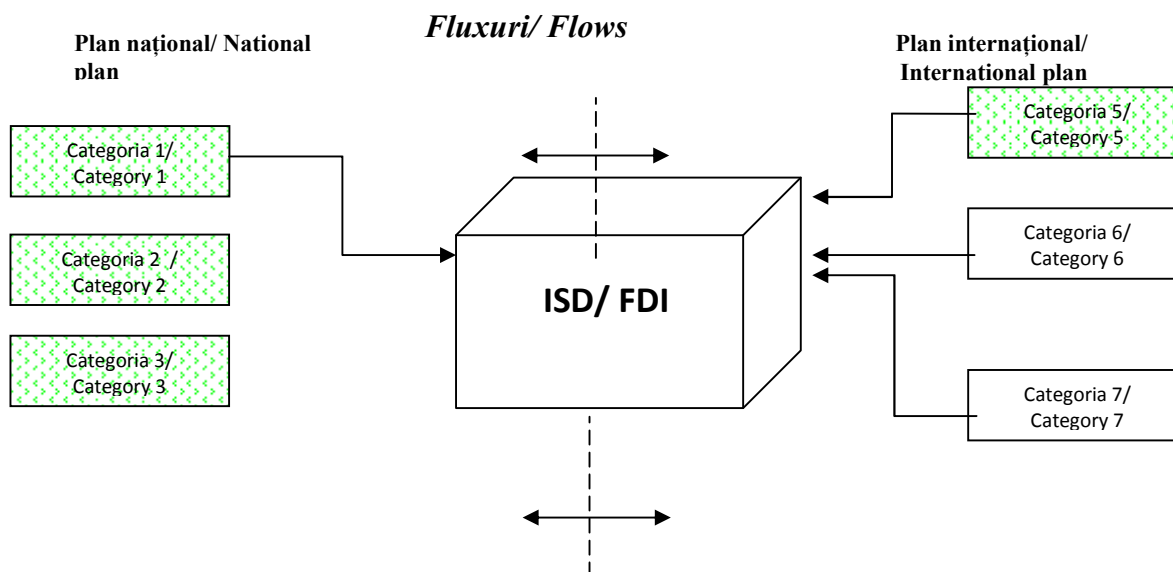
Based on the principles of semantics¹ and general principles of the analyzed phenomenon, we will define the international investment model.

From the perspective of this research, we consider that *the investment model represents all elements (factors) and mechanisms affecting the performance of the investment process.*

There are many factors that compete in the qualitative and quantitative dimensioning of FDI, as well as in their targeting (Figure 1).

¹ În prezenta cercetare autorul se bazează pe sensul generalizat al cuvântului model cu următoarea semnificație: Un model reprezintă o simplificație schematică, ce înlătură aspectele neesențiale pentru a evidenția conținutul, forma și funcționarea unui mecanism mult mai complicat/

In this research, the author bases on the general meaning of the word model with the following meaning: A model is a simplified scheme, which removes the essential aspects to highlight the content, form and function of a more complicated mechanism.




Caption:  categories of factors that determine the country's investment climate.

Fig. 1. Elementele modelului investițional generalizat al unei țări/

Fig. 1. Elements of the generalized investment model of a country

Sursa/Source: Elaborat de autor./Developed by the author.

Analiza evoluției investițiilor străine directe pe plan mondial, a relațiilor de dependență de ansamblul economiilor naționale, dar și a relațiilor externe a acestora, denotă că investițiile străine directe sunt influențate de o multitudine de factori, care ar putea fi asociați următoarelor categorii:

Categoria 1. Factorii economici, redați în special prin Produsul Intern Brut (PIB) (PIB/locuitor, mărimea și diversificarea economiei), factorii stabilității economice (datoria publică internă, situația bugetară), factorii de natură fiscală (calitatea sistemului fiscal, politica fiscală și, în special – presiunea fiscală, facilitățile și stimulentele acordate investitorilor străini și autohtoni), **mărimea pieței interne**, factorii de evaluare redați prin prețuri (inflația, dobânda), precum și tendințele pe termen lung a acestora; existența forței de muncă, calitatea acesteia și costul acesteia (nivelul salariilor), cota economiei tenebre ș.a.;

Categoria 2. Factorii sociali, redați în special prin nivelul șomajului, calitatea vieții, cultură și tradiții;

Categoria 3. Factorii politici, redați în special prin stabilitatea politică, supremația legii, nivelul corupției și a criminalității ș.a.;

Categoria 4. Factorii instituțional-legali, care se referă la structura instituțională, calitatea guvernării, factorii ce determină cadrul legislativ (stabilitatea și calitatea cadrului legislativ, nivelul de previziune a modificărilor cadrului juridic ș.a.), transparența, supremația legii, nivelul corupției și a criminalității ș.a.;

Categoria 5. Poziția economică a țării respective pe piața internațională redată de situația balanței de plăți

The analysis of FDI evolution worldwide, of dependency relations of all national economies, but also their international relations, shows that FDI is influenced by many factors, which may be associated with the following categories:

Category 1. Economic factors represented, in particular, by Gross Domestic Product (GDP) (GDP / capita, size and diversification of the economy), economic stability factors (domestic public debt, state of the budget), fiscal factors (quality of the tax system, fiscal policy and, in particular – tax burden, facilities and incentives for foreign and local investors), size of the domestic market, evaluation factors represented through prices (inflation, interest rate) and their long term trends; labor force, its quality and its cost (level of wages), the share of shadow economy, etc.

Category 2. Social factors reflected in particular through unemployment, quality of life, culture and traditions;

Category 3. Political factors, reflected in particular through political stability, rule of law, corruption and crime level, etc.;

Category 4. Institutional and legal factors that are related to the institutional structure, governance quality, factors that determine the legal framework (stability and quality of the legal framework, the prediction level of changes in legal framework, etc.), transparency, rule of law, corruption and crime level, etc.;

Category 5. Country's economic position in the international market reflected by the external balance of payments, particularly by the capital and financial

externe, în special a soldului contului de capital și financiar, datoria publică externă, evoluția cursului valutar, ponderea pe anumite piețe ș.a.;

Categoria 6. **Factorii ce țin de conjunctura pieței internaționale**, care includ factori economici, politici, militari și psihologici de pe piața internațională;

Categoria 7. **Factori legați de evoluția ratingului de țară** atribuit de agențiile de evaluare și estimarea perspectivelor (negativă sau pozitivă) și **poziția organizațiilor internaționale** vis-a-vis de țara respectivă.

Categoriile 1-4 *elucidază dimensiunea națională* a modelului investițional, iar factorii din categoriile 5-7 *conturează dimensiunea externă* a acestuia.

Fiecare dintre aceste grupe de factori acționează în sens de formare și modificare (+/- Δ) (accelerare sau frânare) a fluxurilor de investiții din/către țara analizată.

Prin urmare, în funcție de „greutatea” categoriilor de factori enunțate, fluxurile de ISD se îndreaptă fie către spațiul național, fie către străinătate. „Greutatea” în contextul analizat fiind definită de calitatea factorilor, iar modelul acționează pe principiul balanței – înclinându-se în direcția cu greutate mai mare, respectiv îndreptând fluxurile investiționale în/din (in/out_{eng}) țara încadrată în procesul investițional internațional.

Multitudinea factorilor angajați, evoluția lor dinamică și deseori contradictorie, precum și posibilitatea implicării unor interese, evidențiază complexitatea mecanismului analizat.

Un aspect important al modelului investițional propus se referă la faptul că alături de dimensiunea efectivă și reală a fiecărui factor un rol important îl joacă *interpretarea informațiilor* cu privire la modificările intervenite în evoluția acestora.

Astfel, menționăm că atribuirea de către agențiile de evaluare financiară a unui rating de țară scăzut pentru o țară, are o „forță” enormă și poate distruge „forța de atractivitate” a oricărui climat investițional, oricât de favorabil.

În același timp, unele elemente și mecanisme ale modelului investițional se află sub influența acțiunii umane și ca urmare pot fi influențate cu ajutorul diferitor politici, de autorități sau alți participanți importanți ai procesului investițional – de obicei, investitori, în modul și direcția dorită. În timp ce alții nu cad sub influența activității umane.

De asemenea, pentru influențarea în parte a factorilor enumerați se necesită eforturi antrenate de diferită greutate, complexitate și cost. Obținerea rezultatelor așteptate are loc în intervale diferite de timp, iar efectele deja obținute se manifestă în perioade de timp limitate.

Trebuie să conștientizăm că *modelul prezentat se bazează pe comportamentul pur economic* și reprezintă un tablou simplificat și generalizat al realității.

Evaluarea factorilor modelului investițional al Republicii Moldova se prezintă în Tabelul 1.

account balance, external debt, evolution of exchange rate, the share on certain markets, etc.;

Category 6. **Factors related to the international market conditions**, including economic, political, military and psychological factors on the international market;

Category 7. **Factors related to a change of country rating** assigned by rating agencies that estimate the prospects (negative or positive) and **the position of international organizations** vis-à-vis the specific country.

Categories 1-4 *highlight the national dimension* of the investment model and factors from categories 5-7 *outline its external dimension*.

Each of these groups of factors act in respect of training and change (+ / - Δ) (acceleration or braking) of investment flows from / to the analyzed country.

Therefore, according to the "weight" of the mentioned factors categories, FDI flows are directed either to the national space or abroad. "Weight" in the analyzed context being defined by the quality of factors and the model works on the principle of balance - bowing towards the heavier weight, respectively channeling investment flows in/out the country placed in the international investment process.

The multitude of the involved factors, their dynamic and often contradictory evolution, and possible involvement of some interest, highlight the complexity of the considered mechanism.

An important aspect of the proposed investment model is the fact that with the effective and real size of each factor, an important role is played by the *interpretation of the information* regarding the changes in their evolution.

Thus, we note that allocation of financial rating agencies of a low country rating for a country has an enormous "force" and can destroy the "attractive force" of any investment climate, however favorable it could be.

At the same time, some elements and mechanisms of the investment model are under the influence of human action and therefore can be influenced by different policies, authorities or other major actors of the investment process - typically investors, in the needed manner and direction, while others are not under the influence of human activity.

Also, in order to influence the listed factors in part, there are required efforts of different weight, complexity and cost. Achievement of the expected results takes place in different time intervals, and the already achieved effects are manifested in limited time periods.

We must be aware that *the presented model is based on purely economic behavior* and it is a simplified and generalized picture of reality.

Evaluation of Moldova's investment model factors is shown in Table 1.

Tabelul 1 / Table 1

**Evaluarea dinamicii calității factorilor modelului investițional al Republicii Moldova
din perspectiva anilor 2000→2005→2011/ Evaluation of dynamic of investment model quality factors of the
Republic of Moldova from the perspective of 2000 → 2005 → 2011**

Denumirea factorului determinant / Name of the determining factor	Tendința înregistrată / Recorded trend	Argumentarea / Argument
PIB/ GDP	Creștere / increase	Cu excepția anilor 2008-2009 PIB-ul Republicii Moldova înregistrează trend crescător, ceea ce se apreciază pozitiv din perspectiva investitorilor străini./ With exception of 2008-2009, GDP of the Republic of Moldova records an upward trend, which is welcomed by the foreign investors.
Mediul economic/ Economic environment	Stabilitate/ stability	Au fost întreprinse mai multe acțiuni de îmbunătățire a mediului economic pentru dezvoltarea afacerilor, acțiuni precum reducerea costurilor de deschidere a afacerilor și Legea Ghilotinei se apreciază pozitiv, însă recent se observă orientarea către vechiul sistem. / Several actions were taken in order to improve the economic environment for business development, actions like opening of a business cost reduction and the Guillotine Law are positively appreciated, but recently the old system orientation is observed.
Datoria publică internă / Domestic public debt	Creștere lentă / slow increase	Se apreciază pozitiv lipsa datoriei publice interne la salarii și pensii, precum și capacitatea guvernului de a face față provocărilor crizei financiare începute în anul 2008. / The lack of internal public debt at wages and pension and government's ability to meet the challenges of financial crisis started in 2008 are welcomed.
Datoria publică externă / External public debt	Descrescere, urmată de creștere/ Decrease followed by increase	Indicatorul a înregistrat tendință de scădere, însă în contextul crizei financiare recente a înregistrat creștere. La nivel internațional, în cazul analizei comparative cu situația din alte state cu caracteristici similare, acest fapt nu se califică negativ. / The indicator recorded a decrease trend, but in the context of recent financial crisis has registered an increase. At the international level, in the case of comparative analysis with the situation from other countries with similar characteristics, this fact can not be seen as a negative one.
Situația bugetară / State of the budget	Stabilitate / stability	Se înregistrează deficite bugetare în limitele dezideratelor impuse de FMI. / There are recorder budget deficits within the limits of aims imposed by IMF.
Situația balanței de plăți externe / External balance of payments	Stabilitate / stability	Se înregistrează deficite în proporții acceptabile, factorul pozitiv în acest sens constituind remitențele trimise de emigranții moldoveni./ Deficits in acceptable proportions are recorded, the positive fact being the remittances of the Moldovan emigrants.
Calitatea sistemului fiscal / Quality of the tax system	Îmbunătățire/ Improvement	Întreaga perioadă analizată este caracterizată de îmbunătățire relativă din perspectiva investitorilor autohtoni. În același timp au fost anulate facilitățile prevăzute pentru investitorii străini. Pe viitor se așteaptă înrăutățirea situației, pornind de la unele prevederi ale politicii fiscale pentru anul 2012. / The whole analyzed period is characterized by relative improvement from the perspective of local investors. At the same time, facilities provided for foreign investors were canceled. The future expects the worsening of the situation, starting with some certain provisions of tax policy for 2012.
Piața internă de consum / Domestic consumption market	Creștere/ increase	Factor foarte favorabil. A crescut cererea solvabilă a populației alimentată din remitențe și ca urmare a procesului de multiplicare și din alte surse. / Favorable factor. The solvent demand of the population increased, being fueled by remittances as a result of the multiplication process and other sources.
Resurse naturale / Natural resources	Stabilitate / stability	Țara dispune de soluri bogate, politica agricolă orientează către obținerea producției ecologice. / The country has rich soils; agricultural policy is oriented to achieve organic production.
Pregătirea forței de muncă / Workforce training	Creștere / increase	În perioada analizată a crescut numărul persoanelor cu calificări ridicate, în special numărul absolvenților instituțiilor superioare de învățământ. În același timp menționăm rezerve refetitoare la calitatea instruirii și convergența sistemului de învățământ la cele din țările dezvoltate și sistemul european. / In the analyzed period the number of people with higher qualifications increased, especially the number of graduates of higher education institutions. At the same time we mention reserves regarding the quality of training and convergence of the educational system to the one from developed countries and the European system.
Costul forței de muncă / Cost of the labor force	Creștere / increase	Sub impactul procesului migrator și în corelare cu creșterile înregistrate în alte țări se înregistrează creșterea costului forței de muncă. În același timp costul forței de muncă rămâne a fi redus comparativ cu cel la nivel european. / Under the impact of migration process and in conjunction with increases in other countries there is recorded the growth of labor costs. While labor cost remains low compared to european level.
Costuri de producție / Production costs	Creștere relativă / relative increase	Creșterea costurilor de producție se datorează majoritar creșterii continue a costurilor la energie electrică și carburanți. / Production costs increase is due mainly to the continuous growth of electricity and fuel costs.

Continuarea Tabelului 1/ Table 1		
Infrastructură / Infrastructure	Creștere lentă / slow increase	Rezerve mari se menționează la calitatea infrastructurii în toate regiunile țării, în special în afara municipiilor. / High reserves referes to the quality of infrastructure in all regions of the country, especially outside the cities.
Politici guvernamentale / Governmental policies	Îmbunătățire/ improvement	Politicile promovate de guvern corespund dezideratelor dezvoltării economice și urmează tendința continuă de îmbunătățire. Unele acțiuni prevăzute în politici nu ajung să fie implementate. / Policies promoted by the Government meet the aspirations of economic development and follow the continuous trend of improvement. Some actions reflected in policies fail to be implemented.
Concurența / Competition	Creștere / increase	În corespunderea cu dezideratele organismelor internaționale a fost creată Agenția națională pentru protecția concurenței. Sunt înregistrate rezultate favorabile în domeniu, însă urmează să se lucreze asupra transparenței și imparțialității în activitate. / In compliance with the needs of international bodies, the National Agency for Protection of Competition was created. Favorable results are recorded in the field, but are a need to be worked on transparency and impartiality in their activity.
Rentabilitatea afacerilor / Business profitability	Scădere lentă / slow decrease	Liberalizarea importurilor la unele categorii de produse și bunuri a condus la creșterea concurenței și ca urmare la scăderea rentabilității. Situația nu s-a schimbat la unele categorii de bunuri. / Liberalization of imports at some categories of products and goods has increased competition and therefore decrease of profitability. The situation has not changed at some categories of goods.
Gradul de protejare a proprietății / Degree of property protection	Scădere / decrease	Cazurile cu atacurile de raider indică asupra existenței unor probleme grave în sistemul legislativ și judiciar / Cases of raider attacks indicate the existence of serious problems in legal and judicial system
Restricțiile din legislația muncii / Restrictions from labor legislation	Stabilitate / stability	Odată cu aprobarea noului Cod al Muncii în anul 2003 nu s-a recurs la instituirea unor noi restricții./ With the approval of the new Labour Code in 2003 new restrictions have not been imposed.
Politica față de capitalul străin / policy towards the foreign capital	Scădere / decrease	Nu se acordă preferințe investitorilor străini. Aceștia le sunt oferite condiții și sunt plasați în condiții identice cu cele acordate investitorilor autohtoni. / No preference is given to foreign investors. They are offered and are placed under conditions identical to those granted to domestic investors.
Cota economiei tenebre / Share of the shadow economy	Stabilitate / stability	Evaluarea acestui factor din perspectiva investitorilor străini este ambiguă. / Evaluation of this factor from the perspective of foreign investors is ambiguous.
Nivelul corupției / Level of corruption	Stabilitate / stability	Chiar și crearea unui organ de stat cu atribuții în domeniu – Centrul de Combatere a Crimelor Organizate și Corupției nu a adus rezultatele așteptate în perioada analizată. / Even creating a state agency with responsibilities in the field - Center for Combating Organized Crime and Corruption has not delivered the expected results in the period.
Criminalitatea / Crime	Stabilitate / stability	Nivelul criminalității este mai jos decât în multe țări cu nivel de dezvoltare similar. / The crime level is lower than in many countries with a similar development level.
Stabilitatea cadrului legislativ / Establishment of the legislative framework	Îmbunătățire/ improvement	Tendință continuă de îmbunătățire / A continuous trend of improvement
Evoluția ratingului de țară atribuit de agențiile internaționale / Evolution of the country rating offered by international agencies	Scădere / decrease	În perioada analizată au fost înregistrate îmbunătățiri periodice ale imagini țării noastre pe plan internațional, însă în ultimii ani reputația noastră scade simțitor / In the analyzed period there were periodic signals of the internationally image improvement of our country, but in recent years our reputation significantly decreased
Poziția organizațiilor internaționale – FMI, BM / Position of international organizations – IMF, WB	Îmbunătățire/ improvement	Odată cu schimbarea guvernării comuniste se observă o conlucrare mai eficientă și o deschidere față de țara noastră / With the change of the communist government there is a more effective cooperation and openness to our country
Conjunctura pieței internaționale / International market conditions	Turbulențe / turbulence	Recenta criză financiară internațională a afectat grav economiile statelor dezvoltate, deficitele de lichidități au scăzut simțitor capacitățile de investiții atât a investitorilor instituționali cât și privați/ The recent international financial crisis has seriously affected the economies of developed states, the cash deficits significantly decreased the investment capabilities of both institutional and private investors

Sursa/Source: Elaborat de autor./Developed by the author.

Reieșind din evaluarea factorilor modelului investițional al Republicii Moldova (Tabelul 1) *modelul investițional al Republicii Moldova are orientare declarativă către investitorul străin și local, comparativ favorabil din perspectivă economică*, însă există mari rezerve, la factorii instituționali-legali, în special ce țin de protecția proprietății, calitatea justiției, nivelul corupției și instabilitatea politică, respectiv – *nefavorabil din perspectivă politică și instituțional-legală, dimensiunea externă a modelului joacă în rol relativ decisiv în formarea tabloului investițional al Republicii Moldova*.

Trebuie să menționăm că calitatea ultimilor factori menționați „stopează” influxurile de capital ale investitorilor străini și servesc bariere importante chiar și în prezența factorilor de origine economică de nivel (rating) superior celor din Republica Moldova. La aceste aspecte guvernarea din Chișinău ar trebuie să-și țintească atenția.

Based on the assessment of Moldova's investment model factors (Table 1) *Moldova's investment model has a declarative orientation to foreign and domestic investors, being comparatively favorable from an economic perspective*, but there are large reserves regarding the institutional-legal factors, particularly related to property protection, quality of justice, the level of corruption and political instability, respectively - *unfavorable from the political and institutional-legal perspective, the external dimension of the model plays the decisive role in shaping the investment picture of the Republic of Moldova*.

We should mention that the quality of the last mentioned factors "stops" the inflows of FDI and serve as important barriers even in the presence of factors of economic origin of a higher level (rating) than in Moldova. The Government from Chisinau should pay attention especially to these factors.

Referințe bibliografice/References

1. HALPERN, Paul. *Finanțe manageriale: modelul canadian*. București: Editura Economică, 1998. 956 p. ISBN 973-590-043-2.
2. Raportul de analiză a constrângerilor în creșterea economică. [Accesat 01.03.2012]. Disponibil: <http://mca.gov.md/file/CA%20Report%203%20septembrie%20MD.pdf>.
3. MELIN, L. Internationalization as a Strategy. In: *Strategic Management Journal*. 1992, no. 13, pp. 99-118.
4. MILLINGTON, A. I., BAYLISS, B. T. The process of internationalisation: UK companies in the EC. In: *Management International Review*. 1990, vol. 30, no. 2, pp. 151-161.
5. JOHANSON, J., VAHLNE, J. E. Business Relationship Learning and Commitment in the Internationalization process. In: *Journal of International Entrepreneurship*. 2003, vol. 1, pp. 83-101.
6. World Investment Prospects Survey 2010-2012. [Accesat 25.03.2012]. Disponibil: http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20104_en.pdf.

Recomandat spre publicare: 31.05.2012

**ACCESUL LA FINANȚE – CONSTRÂNGERE
LA CREȘTEREA ECONOMICĂ
ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

*Marcel CHISTRUGA, dr., IEFS
Maria HAMURARU, dr., USM*

Recenzent: Rodica PERCIUN, dr., conf. cercet., IEFS

Autorii compară diferiți indicatori financiari, în scopul de a descoperi o situație interesantă pentru Republica Moldova. Toți indicatorii financiari au un trend pozitiv, dar Republica Moldova nu dispune de resursele financiare necesare pentru o bună dezvoltare. Compararea și utilizarea indicatorilor financiari din baze de date internaționale dau posibilitatea în acest articol pentru perspective noi de evaluarea a performanțelor financiare în Moldova.

Cuvinte cheie: indicatori financiari, evaluare financiară, performanța financiară

Introducere. Una din constrângerilor iminente revelate de către analiza constrângerilor este accesul defectuos la finanțe. Unul din 7 piloni pe baza cărora se va elabora Strategia Națională de Dezvoltare 2012-2020 este adresat acestei probleme. Analiza suplinese studiile deja existente, evidențind și alte aspecte ce identifică constrângerile și cauzele asociate cu accesul la finanțe în Republica Moldova. Rezultatele studiului au fost discutate și prezentate în cadrul Grupului de Lucru „Finanțe accesibile și ieftine”, Ministerul Economiei.

La mod general, problema trebuie privită atât din perspectiva accesului la finanțele interne, cât și la piețele financiare internaționale. La rândul său, accesul defectuos la finanțarea internă este asociat cu următoarele două cauze: lipsa competiției și costuri mari ale banilor. Pe când accesul pe piețele financiare externe este condiționat de riscurile de țară, climatul investițional, riscul cursului valutar.

Dacă vorbim de o creștere economică sustenabilă, Republica Moldova trebuie să înregistreze creșteri ale **ratei investițiilor**, cel puțin mai mare decât în țările din regiune. Pentru realizarea acestui obiectiv se cere mai multe acțiuni ce ar permite dezvoltarea sistemului financiar.

Conținutul de bază

ACCESUL LA FINANȚAREA INTERNĂ

Actualmente, în Republica Moldova își desfășoară activitatea 15 instituții financiar-bancare, dintre care în 2010 erau 9 cu capital străin. Numărul total al instituțiilor bancare (filiale, reprezentanțe) a crescut de la 388 în 1999 la 1160 în 2010. Profunzimea sectorului bancar este în continuare creștere și, în mare parte, adecvată comparativ cu țările din regiune, dar slab dezvoltată comparativ cu țările UE.

**ACCESS TO FINANCE – CONSTRAINT
TO THE ECONOMIC GROWTH
IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA**

*Marcel CHISTRUGA, PhD, IEFS
Maria HAMURARU, PhD, SUM*

Reviewer: Rodica PERCIUN, PhD, Associate Prof., IEFS

Authors compare different financial indicators in order to reveal an interesting situation for Republic of Moldova. All financial indicators have a positive trend, but still Moldova lacks the financial resources needed for a good development. Comparing and using financial indicators from international database article pleads for new insights for the financial assessment in Moldova.

Key words: financial indicators, financial assessment, financial performance

Introduction. One of the inherent constraints revealed by further analysis is poor access to finance. One of the seven pillars on which the National Development Strategy 2012-2020 is going to be based addresses this problem. The analysis complements existing studies, highlighting other issues identifying the constraints and causes associated with access to finance in Moldova. The findings of the study were discussed and presented at the Working Group "Accessible and Inexpensive Finance", held by the Ministry of Economy.

In general, the problem should be seen both in terms of access to domestic finance and to international financial markets. In turn, the poor access to domestic financing is associated with the following two reasons: a lack of competition and the high costs of financial resources. At the same time, access to external financial markets is subject to country risks, investment climate and exchange rate risk.

If we are seeking sustainable economic growth, Moldova needs to boost the **investment performance** to a level that is at least higher than in other countries of the region. To achieve this, several actions that would allow the development of the financial system are needed.

The basic content

ACCESS TO DOMESTIC FINANCE

Currently, there are 15 finance and banking institutions operating in Moldova, of which 9 were foreign-owned in 2010. The total number of banking institutions (branches, representative offices) increased from 388 in 1999 to 1160 in 2010. The banking sector is growing continuously and is largely adequate in comparison with countries in the region, but weak compared to EU countries.

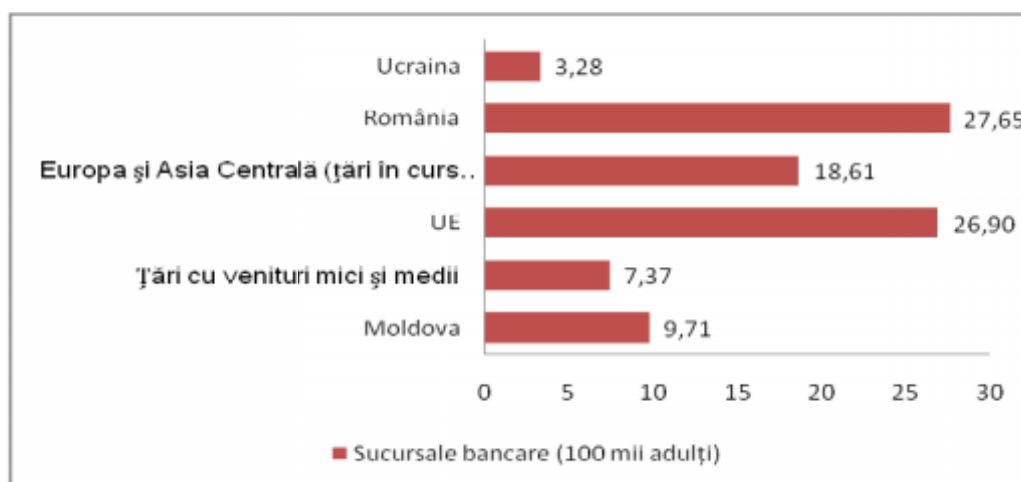


Fig. 1. Sucursale bancare la 100 mii adulți/

Fig. 1. Bank branches per 100,000 adults

Sursa/Source: Conform datelor World Bank Database./According to World Bank Database.

Sistemul bancar din Moldova are o pondere relativ mare a băncilor cu capital de stat. Statul este prezent în proporție destul de mică în regiune, dacă excludem Bielorusia, atunci media pentru țările din regiune este de 6,1% din totalul activelor, iar în Moldova această cifră este de 13,4%.

The banking system in Moldova has a relatively large share of state-owned banks. The state currently has a relatively small presence in the region; if we exclude Belarus, the average for countries in the region is 6.1 per cent of total assets, while in Moldova the figure is 13.4 per cent.



Fig. 2. Ponderea activelor băncilor cu capital de stat/

Fig. 2. The share of state-owned bank assets

Sursa/Source: Conform datelor International Financial Statistics database./According to International Financial Statistics database.

În același timp, în sistemul bancar autohton, ponderea băncilor cu capital străin în totalul activelor din sistemul bancar are o medie de 28% în anii 2004-2009, crescând până la 31,6% în 2010. Această deficiență este confirmată de studiul OECD "Competitiveness and Private Sector Development in Republic of Moldova", respectiv, cu excepția Bielorus și Azerbaidjan, toate țările ECE au o medie de 88%.

At the same time, the share of foreign-owned banks by total banking assets was 28 per cent on average in 2004-2009, rising to 31.6 per cent in 2010. This deficiency is confirmed by the OECD study "Competitiveness and Private Sector Development in the Republic of Moldova"; with the exception of Belarus and Azerbaijan, all CEE countries have an average of 88 per cent.

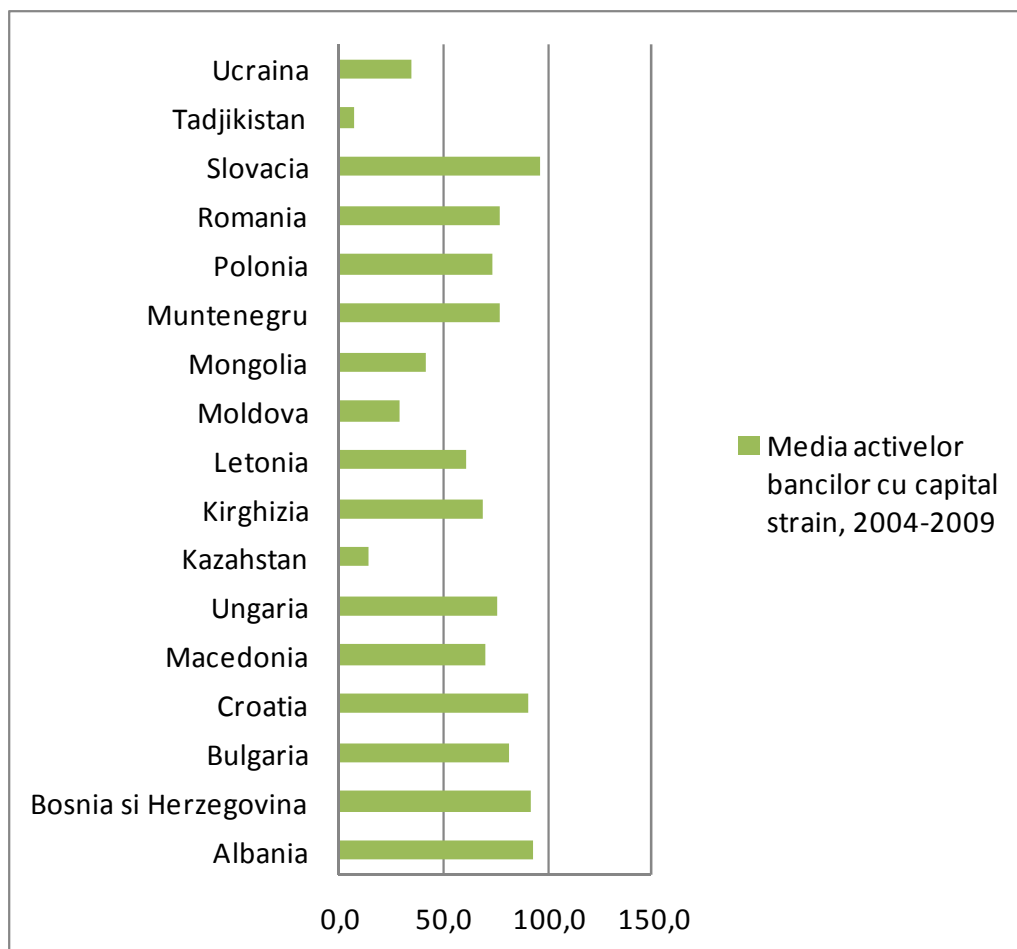


Fig. 3. Ponderea activelor băncilor cu capital străin/
Fig. 3. The share of foreign-owned bank assets

Sursa/Source: Conform datelor International Financial Statistics database./According to International Financial Statistics database.

Primele șase bănci din Moldova dețin în jur de 70% din activele pieței bancare și totalul creditelor acordate economiei. Deși, corespunde mediei regiunii, indicele de concentrare (CR-4 și HHI – Indicele Herfindahl-Hirschman) a pieței relevă un grad relativ de concentrare a pieței bancare în Republica Moldova.

The first six banks in Moldova hold about 70 per cent of bank assets and total loans to the economy. Although corresponding to the region average, the concentration index (CR-4, Herfindahl-Hirschman Index – HHI) of the market shows a high relative degree of banking market concentration in Moldova.

Tabelul 1/Table 1

Indicatorii de concentrare a sectorului bancar, în anii 2009-2010/
Banking sector concentration indexes 2009-2010

Nr.	Indicatorii	2009	2010
1	CR-4, %	59	60
2	HHI, puncte	1172	1210

Sursa/Source: Tendințe în economia Moldovei, Nr.1/2011, Chișinău, Complexul Editorial IEFS, 2011./Moldovan Economic Trends, Nr.1/2011, Chișinău, Complexul Editorial IEFS, 2011.

Calculând *indicatorii de concentrare* a acestui segment de piață (CR-4 și HHI – Indicele Herfindahl-Hirschmann), observăm, că în anul 2010 se înregistrează un nivel de 1210 puncte, astfel piața bancară se caracterizează printr-un *grad de concentrare moderat*, fapt ce presupune un nivel satisfăcător al concurenței.

Costurile înalte ale finanțelor. Pe parcursul anilor, ratele reale ale dobânzilor la credite și depozite au demonstrat tendințe de scădere. Astfel, evoluțiile echilibrate ale dobânzilor ar însemna o alimentare constantă a sectorului real cu resurse financiare ce ar susține o creștere uniformă a economiei, gradual și fără fluctuații importante. Totuși, unii agenți economici și oameni de afaceri consideră că ratele dobânzii în Republica Moldova sânt mari.

The *concentration indicators* of this segment of the market (CR-4 and HHI – Herfindahl-Hirschmann) show that in 2010 a level of 1210 points was recorded, so the banking market is characterized by a *moderate degree of concentration*, which implies a satisfactory level of competition.

High cost of finance. Real interest rates on loans and deposits have shown declining trends during the years. Thus, the balanced developments of the interests would mean a constant supply of finance to the real sector, that would support a uniform growth of the economy, gradually and without major fluctuations. However, some businesses and business people consider that interest rates in Moldova are high.

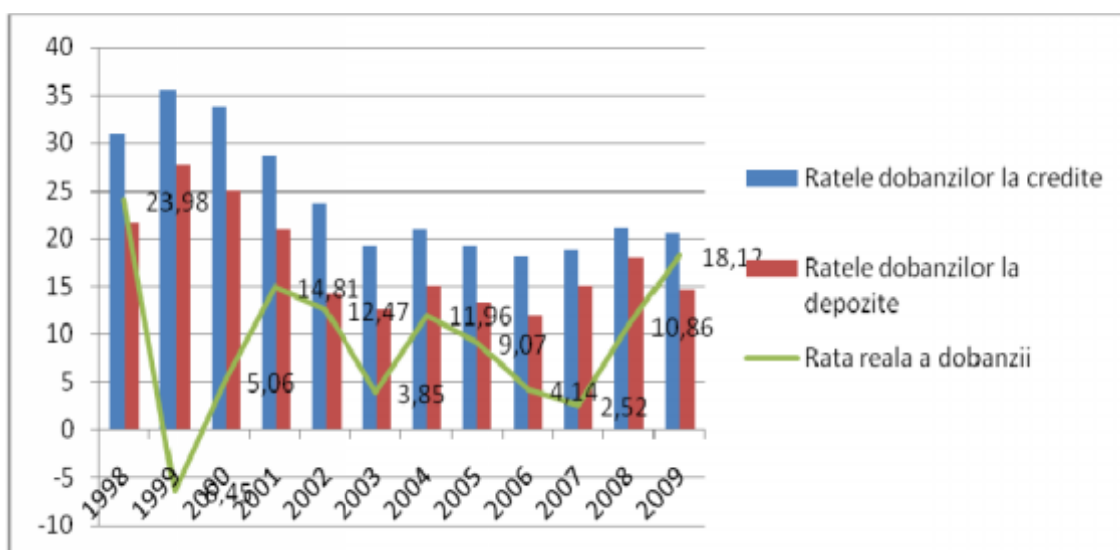


Fig. 4. Evoluția ratelor reale ale dobânzilor la credite și depozite/

Fig. 4. Evolution of real interest rates on loans and deposits

Sursa/Source: Conform datelor World Bank database./According to World Bank database.

Necesitatea și insuficiența accesului sectorului real la finanțare este captat de Global Competitiveness Report 2010-2011, unde majoritatea respondenților au ales accesul la finanțe o problemă acută pentru desfășurarea afacerii în Republica Moldova. Aceeași situație o găsim și în Raportul Doing Business 2011, în care la capitolul accesul la credit Republica Moldova scade cu 2 trepte în clasament, fiind pe locul 89 din totalul țărilor analizate. O situație similară prezintă chestionarul întreprinderilor BEEPS, unde problemele ce țin de accesul la finanțe au fost evidențiate de către agenții economici intervievați.

Costurile înalte ale accesului la credite sunt asociate cu rata inflației. Inevitabil, creditarea economiei se face la rate ale dobânzii mai mari decât costul mijloacelor și nu mai mici decât rata inflației. Comparativ cu nivelul regiunii, rata dobânzii la credite în Republica Moldova, atât în valori nominale, cât și în reale, este la un nivel mare. Parțial datorită unei rate a inflației mari, Republica Moldova are una din cele mai mari rate ale dobânzii din regiune. Odată cu dezvoltarea sectorului financiar, o consecință nefastă a ratelor înalte ale dobânzii ar putea fi stimularea presiunilor speculative, cu consecințe asupra stabilității cursului valutar.

The need for and insufficiency of access of the real sector to finance is captured by the Global Competitiveness Report 2010-2011, where most respondents mentioned the access to finance as a particularly acute problem for business development in Moldova. The same situation is found in the Doing Business Report 2011, the section Access to credit in the Republic of Moldova of which shows a 2-step drop in ranking to the 89th position of all countries analyzed. A similar situation is presented in BEEPS survey, where issues related to access to finance have been identified by the interviewed businesses.

High cost of access to credits is associated with inflation. Loans to the economy are made at higher interest rates than the cost of funds and at levels that are not below the inflation rate. Compared with the level in the region, the interest rate on loans in Moldova, both in nominal and in real terms, is at a high level. Partly due to a high inflation rate, Moldova has one of the highest rates of interest in the region. With the financial sector development, a negative consequence of high interest rates may be the stimulation of speculative pressures, with consequences for exchange rate stability.

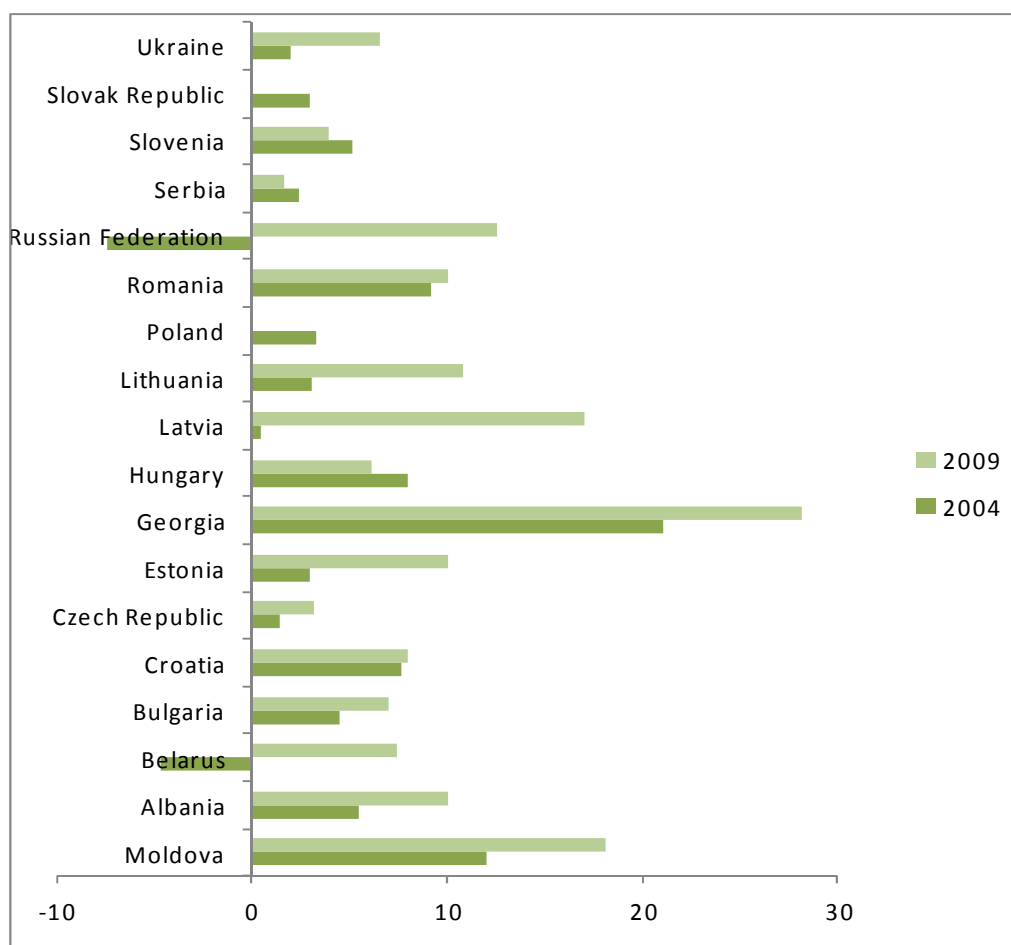


Fig. 5. Ratele regionale ale dobânzii, valori nominale/

Fig. 5. Regional rates of interest, nominal values

Sursa/Source: Conform datelor International Financial Statistics database./According to International Financial Statistics database.

Excluzând rata inflației, respectiv o parte din politicile macroeconomice, cauzele unor rate reale înalte ale dobânzii derivă din structura și particularitățile pieței financiare. Pe de o parte, cauze asociate cu managementul și administrarea corporativă a actorilor de pe piața financiară, iar pe de altă parte, elemente ce nu țin de modul de administrare în interiorul sistemului, de exemplu cadrul regulator, structura pieței, diversitatea produselor financiare, accesul la piețele externe etc.

În acest sens, cauza ratelor ale dobânzilor înaltă sunt primele de risc și mărimea gajului. Comparativ cu țările din regiune, atât prima de risc, cât și mărimea gajului sunt unele din cele mai mari din regiune. Prima de risc este diferența dintre ratele dobânzilor la creditele acordate clienților buni și ratele dobânzii la valorile mobiliare emise de stat. Practic, prin această diferență este evidențiată partea pe care o reține banca pentru a se asigura în cazul riscului de neplată. Nesiguranța, incertitudinea și calitatea mediului de afaceri sunt reflectate în mărimea primei de risc. Trebuie să menționăm că există și alți factori ce influențează mărimea primei de risc, acești factori țin de modul de evaluare a riscurilor, dar și de nivelul competiției în cadrul sistemului bancar.

Excluding the inflation rate, thus a part of the macroeconomic policies, the reasons for high real interest rates derive from the structure and particularities of the financial market. On the one hand, the causes are associated with corporate management and administration on the financial market, and, on the other, with elements that are not related to administration within the system, such as the regulatory framework, market structure, diversity of financial products, access to foreign markets, etc.

In this respect, the high interest rates are the result of risk premiums and the amount of collateral. Compared with countries in the region, both the risk premium and the size of collateral are some of the largest in the region. The risk premium is the difference between interest rates on loans provided to best customers and the interest rates on state securities and bonds. Basically, this difference highlights the share retained by the bank to insure against the risk of default. The insecurity, uncertainty and the quality of the business environment is reflected in the size of the risk premium. It should be noted that there are other factors that influence the size of the risk premium, and these factors are related to risk assessment and the level of competition in the banking system.

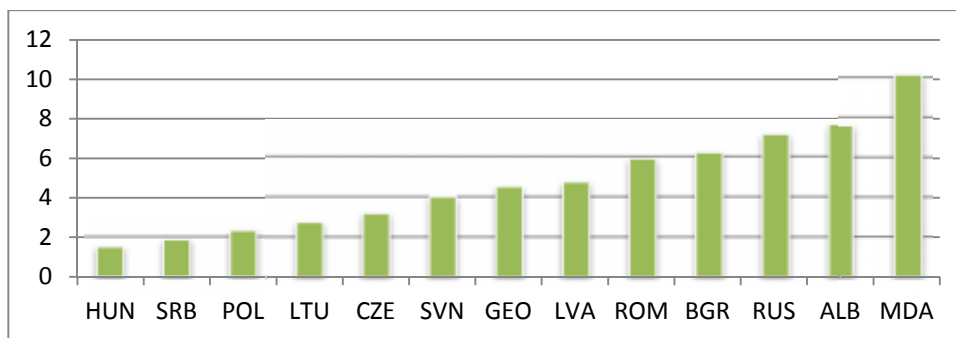


Fig. 6. Prima de risc (media ultimilor 10 ani)/
Fig. 6. Risk premium (average of the last 10 years)

Sursa/Source: Conform datelor World Bank Database./According to World Bank database.

Volatilitatea și nesiguranța mediului de afaceri autohton este compensată de sistemul bancar prin cerințe sporite față de procedurile de gajare. Mărimea gajului este identificată de către BEEPS ca o problemă a mediului de afaceri la contractarea unui credit. Mărimea gajului în Republica Moldova este de peste 130% din suma creditului.

Dinamica creditării. În ultimii 5 ani sistemul bancar a înregistrat performanțe pozitive la capitoul profituri ale băncilor și nivelul de capitalizare. Această performanță se datorează, parțial, creșterii creditelor acordate. De exemplu, în 2008 soldul creditelor contractate s-a majorat cu peste 20%, comparativ cu 2007, implicit au crescut și creditele de consum. Dacă până în 2004, s-a simțit o reticență a băncilor în acordarea creditelor pentru consum, apoi situația s-a redresat vizibil după 2005. Ponderea acestui tip de credit a crescut de la 3,6% la peste 10% în 2008-2009 din portofoliul de credite bancare, această tendință de creștere s-a materializat în următorii ani cu ritmuri de creștere de peste 12%. De fapt, media creșterii creditelor în economie pe perioada ultimilor 5 ani a fost de 17%. Comparativ cu țările din regiune, creșterea din Republica Moldova constituie o performanță. Dar, în același timp, creditele naționale sunt sub nivelul mediu de creditare raportat la PIB al regiunii. În timp ce țările UE creditează sectorul real al economiei cu o pondere de peste 100% din PIB, Republica Moldova are o pondere a creditelor acordate aceluiași sector de doar 23% (media ultimilor 10 ani).

Volatility and uncertainty in the local business environment is offset in the banking system by increased collateral requirements. The size of the collateral is identified by BEEPS as a problem for business in seeking credit. In Moldova the size of collateral is over 130 per cent of the loan amount.

Credit dynamics. In the last five years the banking system recorded a positive performance in terms of bank profits and level of capitalization. This performance is partly due to an increase in provision of loans. For instance, in 2008 the balance of loans taken increased by over 20 per cent compared to 2007, the consumption credits also recording an increase. While before 2004, there was a reluctance on the part of banks to grant consumption credits, the situation has clearly recovered since 2005. The share of this type of credit increased from 3.6 per cent in 2008-2009 to over 10 per cent of bank loan portfolios, this upward trend materialized in the coming years with growth rates of over 12 per cent. In fact, average credit growth in the economy over the last five years has been 17 per cent. Compared with countries in the region, the increase recorded in Moldova is a strong performance. However, national credits are below average credit to GDP among the countries in the region. While the EU countries credit the real sector of the economy with a share of over 100 per cent of the GDP, Moldova has a share of loans to the same sector of only 23 per cent (average of the last 10 years).

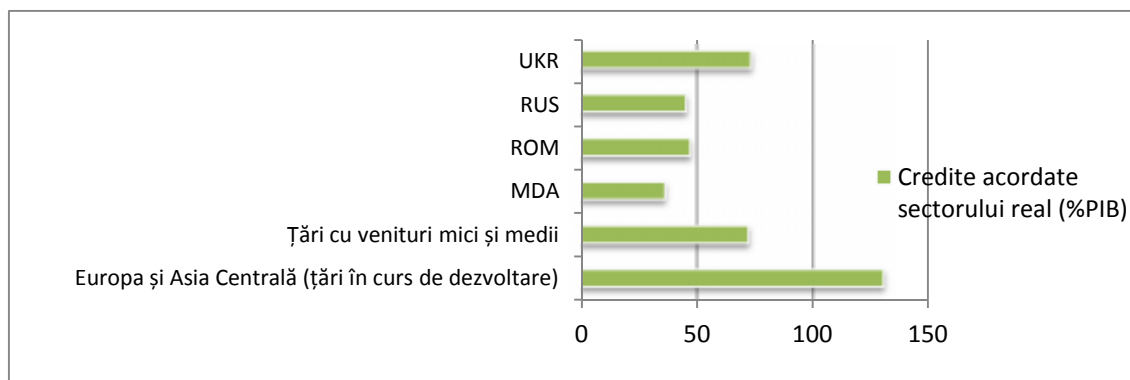


Fig. 7. Credite acordate sectorului real al economiei, % PIB/
Fig. 7. Loans to the real sector, per cent GDP

Sursa/Source: Conform datelor International Financial Statistics database./According to International Financial Statistics database.

Deși la costuri mari, în ultimii ani, datele statistice atestă o creștere rapidă a creditelor, dar, la moment, insuficientă pentru a acoperi necesitatea de creditare a economiei. Țările din regiune au o rată a creditelor acordate economiei raportată la PIB, per total mai mare ca cea a Republicii Moldova. Țări, ca Slovacia, Ungaria și Estonia sunt liderii acestui clasament, chiar și Ucraina a întrecut Moldova.

Caracteristic sectorului bancar, comparativ cu țările din regiune, este un **grad înalt al creditelor neperformante**. Deși în 2011 acest indicator s-a diminuat de la 17,8% la 9,3%, sistemul bancar național este constrâns în operațiunile de creditare. Această situație are explicația, parțial, în șocurilor externe din ultimul timp, în special cele asociate cu operațiunile de export, ce au diminuat bonitatea în economie. În ultimii 10 ani, media creditelor neperformante în economie este extrem de mare. De aceea, cauzele pot fi reflectate de calitatea și volatilitatea mediului de afaceri autohton, dar și de practicile sistemului bancar de acordare a creditelor (în mare parte, fără asigurarea unor măsuri de management al riscurilor, dar și a practicilor de administrare corporativă).

Although expensive, the statistics for recent years have shown a rapid increase in lending, but at the moment volumes are insufficient to cover the needs of the economy. The rate of loans against GDP in other countries in the region is higher than in the Republic of Moldova. Countries like Slovakia, Hungary and Estonia are leading the ranking, even Ukraine outranked Moldova.

Characteristic of the banking sector, compared with countries in the region, is a **high degree of non-performing loans**. Although in 2011 this indicator fell from 17.8 per cent to 9.3 per cent, the national banking system is constrained in its lending operations. This situation is partly explained by external shocks it has suffered in recent years, especially those associated with export operations, which led to a decrease in reliability in the economy. In the last 10 years average non-performing loan levels in the economy have reached extremely high levels. Therefore, the causes can be reflected by the quality and volatility of the local business environment, but also by the practices of credit banking system (mostly without providing risk management measures, but also corporate governance practices).

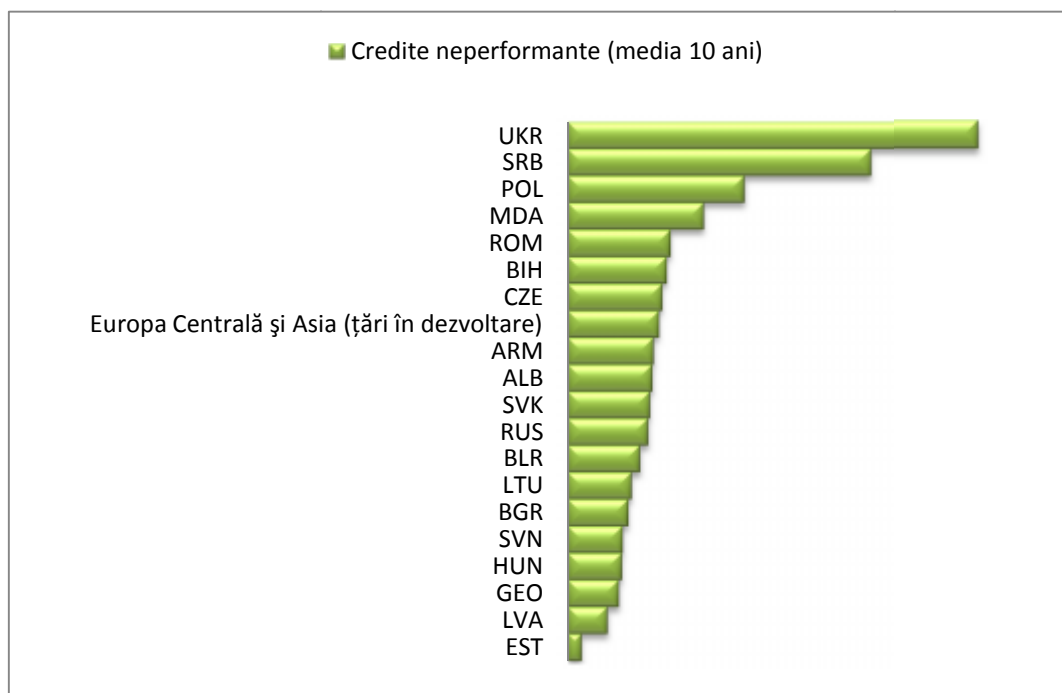


Fig. 8. Credite neperformante acordate, analiză comparativă/

Fig. 8. Non-performing loans granted, comparative analysis

Sursa/Source: Conform datelor International Financial Statistics database./According to International Financial Statistics database.

Structura creditelor ne arată că cele mai multe credite sunt acordate industriei și comerțului. Ținând cont de ponderile acestor două sectoare, atât în PIB, cât și în VAB, considerăm că majoritatea creditelor au fost canalizate spre comerț. O fracțiune mică din totalul de credite ajunge în dezvoltarea capacităților productive al economiei. În aceste condiții, în special sunt defavorizate ÎMM, care se confruntă cu o lipsă acută de finanțare. Creditele acordate gospodăriilor casnice reprezintă 20% din totalul de credite, realizare inferioară mediei regionale.

The structure of loans shows that most loans are issued to industry and trade. Given the weight of these two sectors, both in GDP and in the VAB, we consider that most loans were channeled to trade. A small fraction of the total loans go for the development of productive capacity of the economy. Under these conditions the SME are particularly disadvantaged, facing an acute lack of funding. Loans issued to households represent 20 per cent of total loans, which is below the regional average achievement.

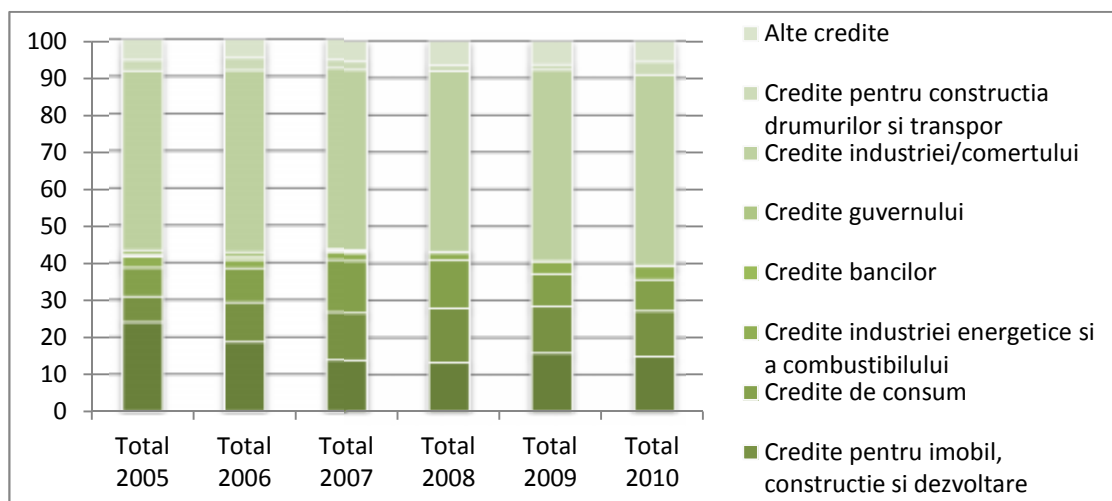


Fig. 9. Structura creditelor/
Fig. 9. Loans structure

Sursa/Source: Conform datelor anuale ale BNM./According to annual data of the National Bank of Moldova.

Rata de economisire. Ca urmare a volumului înalt de transferuri din partea moldovenilor aflați la muncă peste hotare și creșterilor salariale, au crescut economiile populației, respectiv și rata de economisire. Însă, din cauza ritmului lent al reformelor structurale și lipsa unor politici de direcționare a remiterilor, a eșuat canalizarea acestor afluxuri masive de valută în scopuri productive. Efectele pozitive ale remiterilor au fost suprapuse peste cele negative. Acestea au determinat aprecierea leului moldovenesc, care, la rândul său, a stimulat consumul bunurilor de import, dar a deteriorat competitivitatea externă a produselor locale.

Creșterea economisirii din ultimii ani, comparativ cu țările din regiune, dar și la nivel mondial, este insuficientă. Conform clasificării Băncii Mondiale, țările cu venituri medii și mici sunt în total 56, media economisirilor în aceste state a constituit 35,3% din PIB, în timp ce în Moldova – doar 17,7% din PIB.

Savings Rate. The high volume of transfers from Moldovans who work abroad and wage growth resulted in increased household savings, and thus an increased savings rate. However, because of the slow pace of structural reforms and the lack of remittances' targeting policies, the channeling of these massive inflows of currency for productive purposes failed. The positive effects of remittances have been superimposed over the negative. These led to appreciation of the Moldovan leu which in turn has stimulated consumption of imported goods, but has damaged the external competitiveness of local products.

An increase in savings in recent years compared with countries in the region and worldwide is insufficient. According to the World Bank's classification, there are 56 medium and small income countries, and average savings in these countries accounted for 35.3 per cent of GDP, compared to only 17.7 per cent of GDP in Moldova.

Media țărilor cu venituri medii mici = 35.3

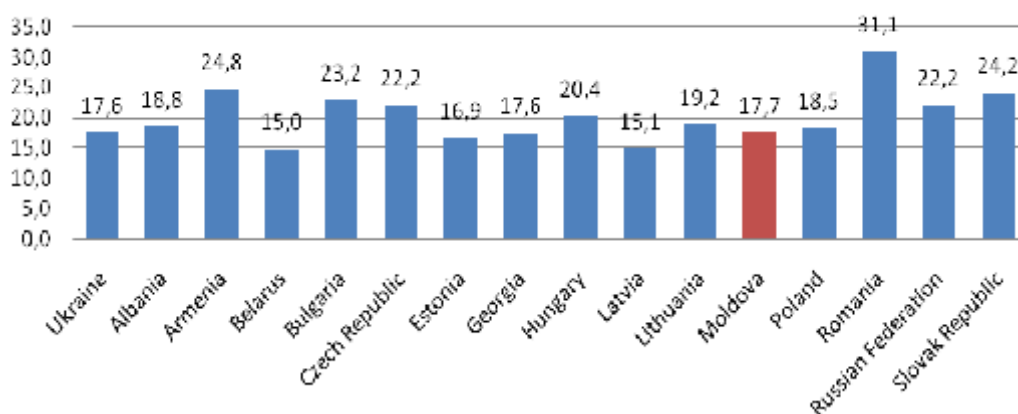


Fig. 10. Economisiri raportate la PIB, în % din PIB/
Fig. 10. Savings to GDP, %of GDP

Sursa/Source: World Development Database, <http://data.worldbank.org/World Development Database>, <http://data.worldbank.org>.

Altă particularitate a structurii creditelor și depozitelor în Republica Moldova este **gradul de maturitate** neproporțional. Majoritatea depozitelor sunt de scurtă durată, iar majoritatea creditelor acordate este de durată lungă și medie. Ponderea cea mai mare a depozitelor, de cca 55%, o dețin depozitele în monedă națională, iar aproximativ 45% în valută străină.

Another feature of the structure of loans and deposits in the Republic of Moldova is a disproportionate **degree of maturity**. Most deposits are short-term deposits and most loans are long- and medium-term. The largest share of deposits, about 55 per cent, belongs to deposits in local currency and about 45 per cent in foreign currency.

Referințe bibliografice/References

1. Competitiveness and Private Sector Development: Republic of Moldova 2011. Fostering SME Development. 124 p. [Accesat 12.06.2012]. Disponibil: <http://www.oecdbookshop.org/oecd/display.asp?CID=google&LANG=EN&SF1=DI&ST1=5KGG9MT6BPG7>.
2. OECD. [Accesat 12.06.2012]. Disponibil: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/industry-and-services/competitiveness-and-private-sector-development-republic-of-moldova-2011_9789264112285-en.
3. World Development Database. [Accesat 01.06.2012]. Disponibil: <http://data.worldbank.org>.
4. BEEPS Database. The World Bank. [Accesat 06.06.2012]. Disponibil: <http://www.ebrd.com/downloads/>
5. http://www.research/economics/beeps_report_ebrd_april10.pdf.
6. Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova. [Accesat 06.06.2012]. Disponibil: www.minfin.md.
7. Biroul Național de Statistică. [Accesat 06.06.2012]. Disponibil: www.bns.md.
8. Banca Națională a Moldovei. [Accesat 21.06.2012]. Disponibil: www.bnm.md.

Recomandat spre publicare: 07.02.2012

ROLUL MANAGEMENTULUI STRATEGIC ÎN ACTIVITATEA INSTITUȚIILOR BANCARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Petru CATAN, dr. hab., prof. univ., Universitatea Slavonă
Viorica ȘEPTELICI, drd., IEFS*

Obiectivul acestui articol este analiza sectorului bancar din Republica Moldova, prin prisma managementului strategic. Astfel, se elucidează principalele tendințe de dezvoltare a instituțiilor bancare din anul 2011, fiind reflectată prin îmbunătățirea tuturor indicatorilor. În pofida faptului că o bancă comercială a înregistrat rezultate negative în anul 2011, sectorul bancar a reușit să mențină o activitate de încredere, generând profituri de patru ori mai mari față de anul 2010. Prin urmare, putem afirma că elementul de bază în cadrul procesului de gestionare a riscurilor constituie managementul strategic al fiecărei bănci, care posedă strategii de a conduce o bancă într-o manieră sănătoasă și prudentă.

Cuvinte cheie: managementul strategic, sectorul bancar, stabilitate financiară, indicatori de concentrare, gestiunea riscului.

Introducere. Sistemul bancar deține un rol important în cadrul economiei în ansamblu al Republicii Moldova, având ca scop crearea unui sistem eficient, funcțional și capabil să ofere o gamă largă de produse și servicii, care să satisfacă exigențele tuturor potențialilor clienți. Ca și în orice stat, atât pe plan internațional, cât și pe plan intern, fiecare țară, cât și Republica Moldova este interesată în crearea unui sistem bancar performant, care să permită asigurarea unui cadru organizatoric corespunzător al dezvoltării mecanismelor financiare.

Astfel, prin crearea unui mediu concurențial adecvat, cât și menținerea stabilității financiare, băncilor, prin intermediul politicilor adecvate de administrare și gestionare a riscurilor, este necesar să implementeze un management strategic eficient și coerent pentru realizarea strategiilor bancare.

Din perspectiva celor expuse mai sus, cât și din definirea punctelor de vedere exprimate de unii autori, *managementul strategic* nu reprezintă un proces de formulare a strategiei care se suprapune peste sistemul de management al băncii, ci o *nouă formă modernă de management bazată pe strategie* [1].

În acest scop, băncile își definesc strategiile atât pe termen mediu, lung, cât și pe termen scurt, pentru optimizarea raportului dintre profit și risc, având ca scop: asumarea, administrarea, monitorizarea și diminuarea riscurilor.

Un management strategic eficient contribuie la stabilirea unui tip de strategie corectă, ce atribuie condiții adecvate pentru bancă, privind: poziția de piață a băncii; concentrarea activităților prestate prin serviciile bancare pe cerințele și nevoile clienților; promovarea unei structuri bancare care să permită eficacitatea și eficiența acțiunilor; acoperirea unui segment de piață care să asigure o rentabilitate ridicată, reducerea costurilor și maximizarea profiturilor.

Aplicarea unor strategii adecvate privind gestionarea riscurilor este obligatorie pentru orice bancă, deoarece costurile administrării defectuoase a riscurilor bancare sunt mult mai mari, mai ales în cazul falimentului.

Astfel, băncile operează cu un volum semnificativ de

THE ROLE OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE ACTIVITY OF BANK INSTITUTIONS IN MOLDOVA

*Petru CATAN, PhD, professor, Slavic University
Viorica ȘEPTELICI, PhD student, IEFS*

The objective of this analysis is the banking sector in Moldova, in terms of strategic management. Thus, it highlights the main trends of development of banking institutions in 2011, being reflected by the improvement of all indicators. In 2011 despite the fact that a commercial bank has negative results, the banking sector has managed to maintain a reliable activity, generating profits four times higher than in 2010. Therefore, we can say that the main component in the risk management process is the strategic management of each bank, which has strategies to manage a bank in a sound and prudent manner.

Key words: strategic management, banking sector, financial stability, indicators of concentration, risk management.

Introduction. The banking system plays an important role in the economy as a whole of the Republic of Moldova, aimed at creating an efficient, functional and capable to provide a wide range of products and services to meet the requirements of all potential customers. As in any country both internationally and domestically, each country and also the Republic of Moldova is interested in creating an efficient banking system, which would ensure an appropriate organizational framework to develop financial mechanisms.

Thus, by creating a competitive environment as appropriate, and maintaining financial stability, banks, through appropriate policies for administration and risk management, are necessary to implement an effective strategic management and consistent for the implementation of banking strategies.

In the light to that mentioned above, as well as from defining points of view expressed by some authors, *strategic management* does not represent a formulation process of a strategy which overlaps the bank management system, but a *new form based on modern management strategy* [1].

For this purpose, banks define their strategies both in the medium, long and short term, to optimize the relationship between profit and risk, with the aim: taking, managing, monitoring and mitigation.

An effective strategic management, contribute to establishing a correct type of strategy that assigns the appropriate conditions for the bank on: the bank's market position; focusing the activities provided by banking services on requirements and customer needs; promotion of banking structures that allow effective and efficient actions; covering a market segment to ensure high profitability; reducing costs and maximizing profits.

Application of appropriate strategies regarding the risk management is mandatory for all banks, because the maladministration costs of bank risk are much higher

resurse atrase, iar în cazul falimentului sunt afectate nu numai interesele acționarilor, ci și cele ale deponenților. Concomitent, există pericolul de pierdere a încrederii subiecților pieței față de integritatea bănci, astfel, dificultățile unei bănci se transformă într-o criză de sistem [2].

În acest context, stabilitatea financiară reprezintă o importanță deosebită pentru orice economie, care funcționează fără zguduiri și blocaje, manifestând fiecare o mare rezistență la diverse pericole potențiale.

Totodată, asigurarea dezvoltării stabile a sectorului bancar este determinată și de creșterea economică a țării. De aceea, în condițiile dezvoltării pozitive a sectorului bancar, statul trebuie să asigure politici strategice de dezvoltare a sectorului real, care este motorul principal al dezvoltării stabile a economiei țării [4].

În această ordine de idei, mai jos sunt analizate principalele tendințe ale sectorului bancar din Republica Moldova din ultimii cinci ani.

Conținutul de bază. Principalele tendințe ale sectorului bancar din Republica Moldova

În anul 2011, evoluția sectorului bancar al Republicii Moldova se caracterizează prin o tendință pozitivă de dezvoltare, fiind reflectată prin îmbunătățirea indicatorilor activității bancare (lichiditatea, creșterea profitabilității și calitatea portofoliului de credite).

Conform rapoartelor BNM, în anul 2011, profitul băncilor comerciale (879,7 mil. MDL) a înregistrat creșteri de patru ori mai mari decât profitul pe tot anul 2010 (219,4 mil. MDL). Astfel, sectorul bancar și-a continuat dezvoltarea, înregistrându-se o sporire atât la acordarea creditelor, cât și la atragerea depozitelor, care s-a încadrat în limitele unei piețe cu un grad moderat de concentrare. Însă, în al IV-lea trimestru al anului 2011, Banca Comercială „Universalbank” S.A. a înregistrat rezultate financiare negative.

Pe parcursul perioadei 2005-2011, se atestă o creștere a sectorului bancar în raport cu PIB, cu o ușoară abatere în anul 2008 și 2011. Activele bancare, în raport cu PIB, au crescut de la 47,6% în anul 2005 la 58% în anul 2011. Evoluții similare au fost înregistrate și de depozite și credite în raport cu PIB. Creditele acordate, în raport cu PIB, au crescut de la 26,8% în anul 2005 până la 37,1% în anul 2009, iar în anul 2011 acest indicator a sporit până la 38%. Astfel, depozitele, în raport cu PIB, au crescut de la 36,5% în anul 2005 la 43,7% în anul 2009, iar în anul 2011 acestea s-au redus, atingând un nivel de 37% (vezi Figura 1).

La 31.12.2011, ponderea creditelor nefavorabile în totalul creditelor a constituit 10,6% și s-a diminuat cu 2,6 p.p. față de 31.12.2010. Același volum de credite nefavorabile, proiectat asupra CNT, constituie 41,7% la 31.12.2011 și a scăzut cu 7,8 p.p. față de 31.12.2010. Volumul creditelor expirate și a creditelor în stare de neacumulare a dobânzii la 30.09.2011 a constituit 7,1% din totalul portofoliului de credite. Acest indicator a înregistrat o diminuare de 4% față de 31.12.2010.

Respectiv, volumul creditelor expirate și al creditelor în stare de neacumulare a dobânzi, raportat la CNT, a constituit 28,1% la 31.12.2011, fiind în scădere cu 13,7 p.p. față de 31.12.2010. În acest context, s-au diminuat și reducerile pentru pierderile la credite cu 1,6 p.p.

especialmente în bancruptcy.

Thus, banks operate with a significant amount of attracted resources, and in case of bankruptcy are affected not only the interests of shareholders, but also those of depositors. Simultaneously, there is danger of losing the market confidence subjects for the bank integrity, so the difficulties of a bank turns into a system crisis [2].

In this context, financial stability is particularly important for any economy that works without shaking and blocks, each showing high resistance to various potential hazards.

Also ensuring stable development of the banking sector is determined also by the country's economic growth. Therefore, under the positive development of the banking sector the state must provide strategic policy of developing the real sector, which is mainly driven by stable development of the economy [4].

In this context, below is analyzed the main trends of the banking sector in Moldova in the last five years.

The basic content. The main trends of the Moldovan banking sector

In 2011, the evolution of the banking sector of the Republic of Moldova registered a positive development trend, being reflected through the improvement of the banking activity indicators (liquidity, increase of profitability and quality of the credit portfolio).

In 2011, the commercial banks profile (MDL 879.7 mil.), registered increases four times higher than the profit throughout the 2010 year (MDL 219.4 mil.). Thus, the banking sector continued its development, a growth being registered both in granting credits and in attracting deposits, which fitted the limits of a market with a moderate degree of concentration. However, in the IVth quarter of 2011, the „Universalbank” S.A. Commercial Bank, registered negative financial results.

At the end of 2005-2011, there was an increase of the banking sector in relation to GDP, with a slight deviation in 2008 and 2010. Banking assets in relation to GDP increased from 47.6% in 2005 to 58% in 2011. Similar evolutions were recorded for deposits and loans in relation to GDP. The loans granted in relation to GDP increased from 26.8% in 2005 to 37.1% in 2009, and in 2011 this indicator increased to 38%. Thus, deposits in relation to GDP increased from 36.5% in 2005 to 43.7% in 2009, and in 2011 this indicator decreased to 37% (see Figure 1).

On December 31, 2012, the weight of unfavorable loans in the total loans was 10.6%, 2.6% lower than December 31, 2010. The same volume of unfavorable loans, projected on CNT, was 41.7% on December 31, 2011, 7.8% lower than December 31, 2010. The volume of expired loans and of loans in a state of interest non-accumulation on September 30, 2011 was 7.1% of the total loan portfolio. This indicator recorded a 4% reduction compared to December 31, 2010.

Respectively, the volume of expired loans and loans in a state of interest non-accumulation reported to CNT was 28.1% as of December 31, 2011, 13.7% lower than December 31, 2010. In this context, the reductions for loan losses decreased by 1.6%.

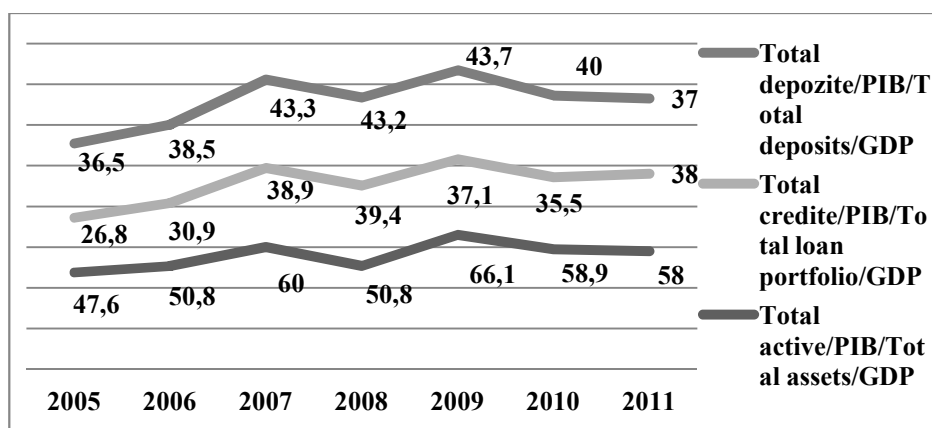


Fig. 1. Dinamica activelor, creditelor și depozitelor raportate la PIB (%), în perioada 2005-2011/

Fig. 1. Dynamics of assets, loans and deposits related to GDP (%), in 2005-2011

Sursa/Source: Calculele autorului conform datelor Băncii Naționale a Moldovei./According to the data of the National Bank of Moldova.

Creditele neperformante determină suportarea de către bănci a următoarelor costuri: scăderea reputației, creșterea cheltuielilor administrative și creșterea cheltuielilor juridice. Principalele cauze ale apariției creditelor neperformante țin de erorile comise de către creditor (interviu necorespunzător, analiză financiară necorespunzătoare, necunoașterea activității clientului, garantarea defectuoasă a creditului, documentația incorectă sau incompletă).

Bad loans determine banks to pay the following costs: lower reputation, increase in administrative costs and increased legal costs. The main causes of bad loans are the errors committed by the lender (interview poorly, inadequate financial analysis, ignorance of client activity, guaranteeing bad credit, incorrect or incomplete documentation).

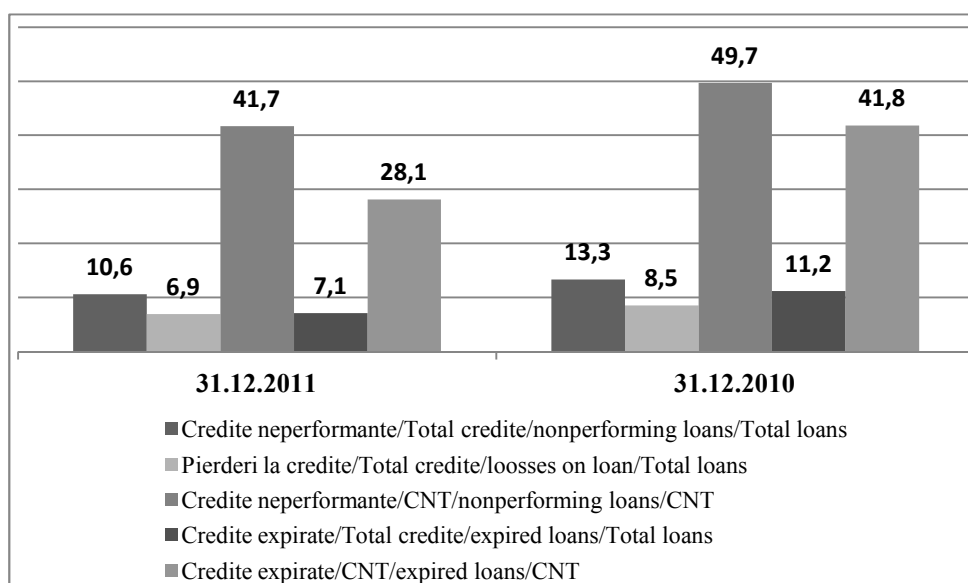


Fig. 2. Evoluția calității creditelor bancare, %/Fig. 2. Evolution of loan quality, %

Sursa/Source: Calculele autorului conform datelor Băncii Naționale a Moldovei./According to the data of the National Bank of Moldova.

Experiența insuficientă în afaceri (management necorespunzător, capitalizare inițială inadecvată, deteriorare a producției, activitate insuficientă de marketing, control financiar necorespunzător) determină, de asemenea, creditele neperformante ale companiilor. Creditele devin neperformante aproape întotdeauna ca urmare a unei deteriorări graduale a activității companiei, care este însoțită de numeroase semnale de avertizare.

În anul 2011, lider la capitoul credite și active bancare

Insufficient experience in business (inadequate management, poor initial capitalization, damage to production, insufficient market activity, inadequate financial control) also causes bad loans to companies. Loans became nonperforming almost always due to gradual deterioration of company activity, which is accompanied by numerous warning signs.

In 2011, leader on the banking market for credits and banking assets is Moldova-Agroindbank, registering a

pe piața bancară este Moldova-Agroindbank, înregistrând un sold de credite în sumă de 6363,1 mil. MDL și sold de active în sumă de 9201,3 mil. MDL. În trimestrul IV al anului 2011, B.C. Victoriabank menține poziția de lider după volumul depozitelor atrase cu un sold de depozite în sumă de 6786,7 mil. MDL.

Respectiv, în anul 2011, se atestă o creștere după valoarea activelor băncilor comerciale din Republica Moldova. Astfel, după valoarea activelor bancare, piața este concentrată de 5 bănci comerciale, care dețin 69% din totalul activelor. Liderul după valoarea activelor este BC Moldova-Agroindbank, care la 31.12.2011 a atins valoarea totală a activelor de 9201,3 mil. MDL, în creștere cu 821,8 mil. MDL față de 31.12.2010, iar cota de piață a băncii a scăzut cu 0,3%, înregistrând o cotă de 19,5%. Următoarea poziție este deținută de BC Victoriabank cu un volum al activelor de 8069,1 mil. MDL, în creștere cu 1022,1 mil. MDL față de 31.12.2010, cota de piață a băncii a crescut cu 0,4% până la nivelul de 17,1%.

La 31.12.2011, după soldul creditelor bancare, piața este concentrată de 5 bănci comerciale, care dețin 70,5% din total credite. La finele lunii decembrie 2011, BC Moldova-Agroindbank este lider pe piața bancară, înregistrând un sold de credite în sumă de 6363,1 mil. MDL, ceea ce constituie mai mult cu 930,8 mil. MDL față de decembrie 2010. Pe poziția a II-a se află B.C. Victoriabank, volumul creditelor căreia constituie 4789,3 mil. MDL, în creștere cu 769 mil. MDL față de 31.12.2010, iar cota de piață a băncii atinge 16,3%.

credit balance of MDL 6,363.1 mil. and an asset balance amounting to MDL 9,201.3 mil. In the IVth quarter of 2011, B.C. Victoriabank maintains the leader position by the volume of attracted deposits, with a balance of deposits of MDL 6,786.7 mil.

In 2011, there is an increase according to the value of the assets of the commercial banks of the Republic of Moldova. Thus, by the value of banking assets, the market is concentrated by 5 commercial banks, which own 69% of the total assets. The leader by the value of assets is BC Moldova-Agroindbank, which as of December 31, 2011, reached the total value of assets of 9201.3 million MDL, 821.8 million MDL higher than December 31, 2010, and the market share decreased by 0.3%, at 19.5%. The following position is occupied by BC Victoriabank with a value of assets of 8069.1 million MDL, 1022.1 million MDL higher than December 31, 2010, and the market share of the bank increased by 0.4%, up to the level of 17.1%.

As of December 31, 2012, by the balance of banking loans, the market is concentrated by 5 commercial banks, which own 70.5% of the total loans. At the end of December 2011, BC Moldova-Agroindbank is the leader on the banking market, with a loan balance of 6363.1 million MDL, 930.8 million MDL more than in December 2010. B.C. Victoriabank ranks second, with a volume of loans of 4789.3 million MDL, 769 million MDL higher than December 31, 2010, and the market share of the bank is 16.3%.

Tabelul 1/Table 1

Indicatorii de concentrare a sectorului bancar, în anii 2010-2011, %/
Index concentration in the banking sector, in 2010-2011, %

Nr.	Denumirea Băncilor/ Bank name	Cota de piață după valoarea activelor/Market share by the value of assets (%)		Cota de piață după valoarea creditelor/Market share by the value of loans (%)		Cota de piață după valoarea depozitelor/Market share by the value of deposits (%)	
		31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011
1	Comerțbank	1,2	1,2	0,9	1,1	1,1	1,2
2	Banca Socială	6,7	6,8	7,4	7,5	6,2	6,7
3	Victoriabank	16,7	17,1	15,8	16,3	20,4	21,0
4	Moldova-Agroindbank	19,8	19,5	21,3	21,6	19,2	18,1
5	Moldindconbank	12,1	14,2	11,7	15,4	13,3	15,3
6	Banca de Economii	12,5	12,4	11,8	9,7	13,0	13,9
7	EuroCreditBank	0,7	1,0	0,6	0,6	0,4	0,8
8	Unikbank	1,0	1,3	0,7	1,3	0,8	1,2
9	FinComBank	3,9	3,5	3,6	2,8	3,3	0,6
10	Universalbank	0,9	0,4	0,8	0,4	0,7	2,2
11	Energbank	3,5	3,4	2,9	3,3	3,7	3,6
12	ProCreditBank	3,1	2,8	4,0	3,5	1,4	1,3
13	BCR Chișinău	2,9	2,7	2,4	2,3	3,1	2,3
14	Eximbank-Gruppo Veneto Banca	8,1	7,7	10,0	8,6	6,5	5,9
15	Mobiasbanca-Grupe Societe Generale	6,8	6,2	6,0	5,7	6,8	5,9
	Indicatorul HHI (puncte)/ Index HHI (points)	1181,3	1211,1	1218,2	1264,0	1295,5	1341,4
	Indicatorul CR-4 /Index (%)	70,1	63,2	60,6	63	65,9	68,3

Sursa/Source: Calculele autorului conform datelor Băncii Naționale a Moldovei./According to the data of the National Bank of Moldova.

În anul 2011, se atestă o creștere a volumului depozitelor băncilor comerciale din Republica Moldova. Astfel, după valoarea depozitelor bancare, piața este concentrată –

In 2011, there is an increase of the volume of deposits of the commercial banks of the Republic of Moldova. Thus, by the value of banking deposits, the market is

5 bănci comerciale dețin 75%. Liderul după volumul depozitelor atrase este BC Victoriabank, care la 31.12.2011 a atras depozite în valoare totală de 6786,7 mil. MDL, în creștere cu 9372,8 mil. MDL față de 31.12.2010, cota de piață a băncii a crescut cu 1%, fiind de 21%. Poziția secundă în clasament, la 31.12.2011, este deținută de BC Moldova-Agroindbank cu un quantum al depozitelor atrase de 5832,5 mil. MDL, în creștere cu 678,6 mil. MDL față de 31.12.2011, iar cota de piață a băncii constituie 18%.

În anul 2011, indicele de concentrare a pieței (indicele Herfindahl-Hirschman) se încadrează în limitele unei piețe bancare din Republica Moldova cu un grad moderat de concentrare (1211,1 puncte) – după valoarea activelor (vezi Tabelul 1).

Volumul creditelor noi acordate de bănci la 31.12.2011 a constituit 2662,5 mil. MDL, în creștere cu 26,4% în comparație cu 31.12.2010. Volumul depozitelor noi atrase de bănci la data de 31.12.2011 a constituit 47883,4 mil. MDL, majorându-se cu 10,8%, față de 31.12.2010.

Pe parcursul anului 2011, se atestă o continuă scădere a ratei dobânzii la creditele acordate în monedă națională, tendință care s-a stabilizat și în trimestrul IV al anului 2011. În decembrie 2011, rata medie a dobânzii la creditele acordate în monedă națională a constituit un nivel de 13,96%, iar rata medie la depozite în lei a ajuns la un nivel de 8,45%. În acest context, observăm că ratele medii ale dobânzii la depozitele în monedă națională au început să crească de la începutul anului 2011, constituind nivelul de 6,7% în luna ianuarie 2011. Respectiv, și ratele medii ale dobânzii la depozite în monedă străină au crescut de la 3,41% în luna ianuarie 2011 la un nivel de 3,83% în decembrie 2011. Marja bancară la operațiunile în monedă națională au scăzut de la 8,45% în ianuarie 2011 până la un nivel de 5,51% în decembrie 2011.

concentrated by 5 commercial banks, which own 75%. The leader by the volume of obtained deposits is BC Victoriabank which as of December 31, 2011, had obtained deposits with a total value of 6786.7 million MDL, 9372.8 million MDL higher than December 31, 2010, and the market share of the bank increased by 1%, at 21%. The second position of the standings as of December 31, 2011 is held by BC Moldova-Agroindbank, with a value of obtained deposits of 5832.5 million MDL, 678.6 million MDL, compared to December 31, 2011, and the market share of the bank is 18%.

In 2011, the market concentration index (the Herfindahl-Hirschman index) is within the limits of a market with a moderate degree of concentration on the banking market of the Republic of Moldova (1211.1 points) – by the value of assets (see Table 1).

The volume of credits granted by banks on 31.12.2011 was 2662.5 million MDL, increased by 26.4% compared to 31.12.2010. The volume of new deposits with banks at 31.12. 2011 was MDL 47,883.4 million, increasing by 10.8% compared to 31.12.2010.

In 2011, a continuous decrease of the interest rate for the credits granted in national currency is attested, which trend also stabilized in the IVth quarter of 2011. In December 2011, the average interest rate for the credits granted in national currency was 13.96%, and the average rate for the deposits in lei reached a level of 8.45%. In this context, we notice that the average interest rates for the deposits in national currency began to increase from the beginning of 2011, being at the level of 6.7% in January 2011. Also, the average interest rates for foreign currency deposits increased from 3.41% in January 2011 to 3.83%, in December 2011. The banking margin for the operations in national currency decreased from 8.45% in January 2011 to 5.51% in December 2011.

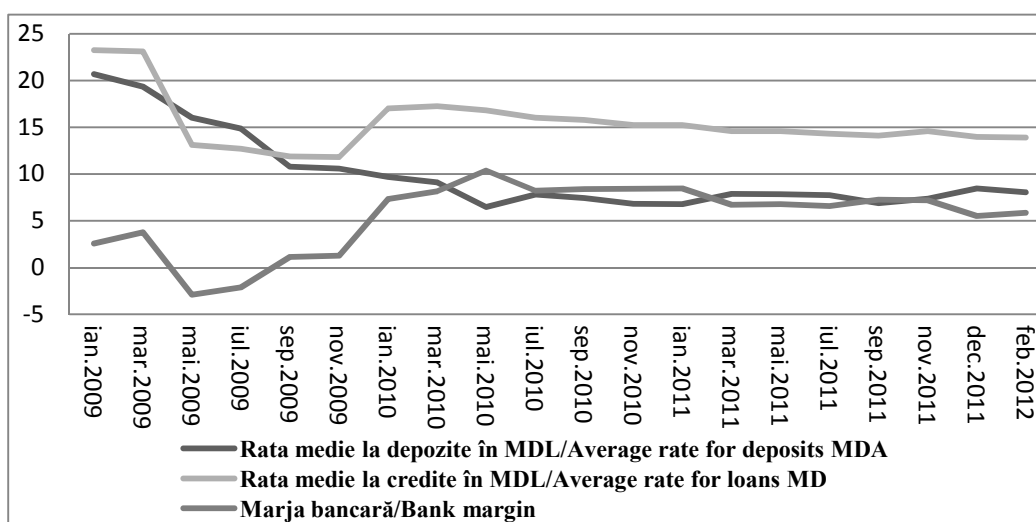


Fig. 3. Evoluția marjei bancare*, a ratelor medii a dobânzii la depozite și la credite în MDL, %/

Fig. 3. The evolution of the bank margin*, of average rates on deposits and loans in MDL, %

Sursa/Source: *Calculările autorului conform datelor Băncii Naționale a Moldovei./According to the data of the National Bank of Moldova.*

Evoluția profitabilității bancare denotă, că băncile au fost capabile să majoreze venitul net raportat la active (ROA) cu 1,5 p.p., constituind 1,9% la 31.12.2011, cât și raportat la

The evolution of the banking profitability denotes that the banks were capable of increasing the net revenues related to assets (ROA) by 1.5%, constituting 1.9%, as of

capitalul acționar (ROE) cu 8,9 p.p., înregistrând 11,5% față de 31.12.2010. Odată cu creșterea volumului de capital acționar și de active, majorarea ROE și ROA denotă, că ritmul de creștere a profitului net este mult mai rapid, fapt destul de încurajator. Astfel, la sfârșitul anului 2011, venitul net al băncilor pe întregul sistem a constituit 879,7 mil. MDL sau de 4.7 ori mai mult față de venitul înregistrat în anul 2010.

Ponderea activelor generate de dobândă în totalul active, la 31.12.2011, s-a majorat cu 2,42 p.p. și a constituit 82,3%, comparativ cu 31.12.2010, când a constituit 79,8%. Respectiv, la 31.12.2011 se evidențiază creșteri ale marjei nete din dobânzi cu 0,12 p.p., constituind 6,6% față de 31.12.2010. Astfel, băncile în situații mai dificile compensează veniturile din alte surse, și în special din comisioanele din transferuri, inclusiv ale celor din străinătate și din alte comisioane percepute de către bancă.

December 31, 2012, and related to the shareholding capital (ROE) by 8.9%, at 11.5%, compared to December 31, 2010. At the same time with the increase of the volume of the shareholding capital, the increase of ROE and ROA shows that the growth rate of the net profit is much faster, which is quite encouraging. Thus, at the end of 2011, the net revenues of the banks for the entire system was 879.7 million MDL or 4.7% higher than the revenues recorded in 2010.

The weight of assets, generated by interests in the total assets, as of December 31, 2011, increased by 2.42% and was 82.3% compared to December 31, 2010, which was 79.8%. Respectively, as of December 31, 2011, there were increases of the net margin from interests by 0.12%, of 6.6%, compared to December 31, 2010. Thus, banks in situations more and more difficult, compensate revenues from other sources, especially from transfer commissions, including from abroad, and from other commissions applied by banks.

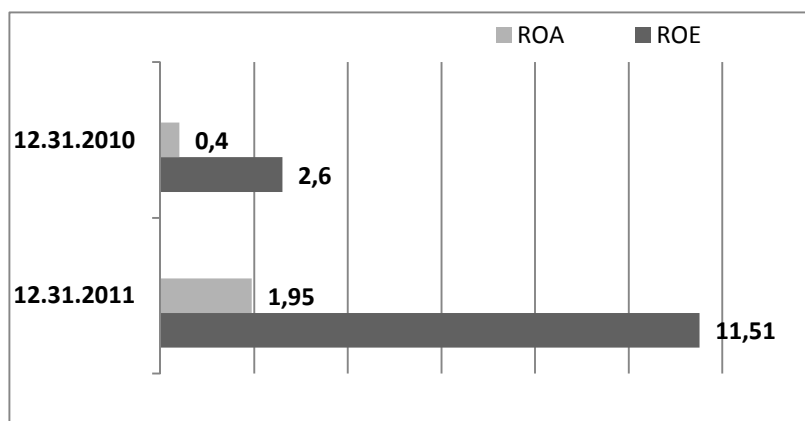


Fig. 4. Evoluția profitabilității bancare, %/

Fig. 4. The evolution of bank profitability, %

Sursa/Source: *Calcululele autorului conform datelor Băncii Naționale a Moldovei./According to the data of the National Bank of Moldova.*

Indicele de eficiență, detreminat ca raportul dintre veniturile nete aferente dobânzilor plus veniturile neaferte dobânzilor la cheltuieli neaferte dobânzilor, la 31.12.2011 este în creștere cu 31,8%, constituind 181,8% față de 31.12.2010.

Lichiditatea bancară poate fi privită atât prin prisma ponderii activelor lichide în total active, cât și prin prisma obligațiunilor pe care banca este obligată să le onoreze. Astfel, observăm diminuarea ponderii activelor lichide (principiul II al lichidității) cu 1%, înregistrând 33,1% la 31.12.2011, ceea ce denotă neafectarea capacității de plată a băncilor.

Lichiditatea pe termen lung sau principiul I al lichidității, pe întreg sistemul bancar, a înregistrat 0,69% la 31.12.2011, cu 0,02% mai mult față de 31.12.2010. Aceste valori ale indicatorilor lichidității relevă existența surselor adecvate pentru susținerea plăților aferente obligațiunilor. Ponderea depozitelor în total active la 31.12.2011 este în scădere cu 0,7%, constituind 65,3%, față de 31.12.2010 [5].

Concluzii. În ultima perioadă, managementul strategic devine destul de des utilizat în activitatea bancară, având o

The efficiency index, determined as the ratio between the net revenues corresponding to interests plus revenues not corresponding to interests for expenses not corresponding to interests, as of December 31, 2011 is 31.8% higher, constituting 181.8% compared to December 31, 2010.

Banking liquidity may be regarded both based on the weight of liquid assets in the total assets, and based on bonds, which the bank is obligated to pay. Thus, we notice the reduction of the weight of liquid assets (2nd principle of liquidity) by 1%, recording 33.1% as of December 31, 2011, which shows that the payment capacity of banks is unaffected.

Long-term liquidity or the 1st principle of liquidity, for the entire banking system recorded 0.69% as of December 31, 2011, 0.02% higher than December 31, 2010. These values of the liquidity indicators show the existence of adequate sources for supporting payments corresponding to bonds. The weight of deposits from the total assets as of December 31, 2011 decreased by 0.7%, to 65.3%, compared to December 31, 2010 [5].

Conclusions. In recent years, strategic management is often used in banking, with an integral approach

abordare integrală cuprinzând politici și strategii bancare de gestionare a riscurilor. Astfel, existența politicilor strategice adecvate de minimizare a riscurilor într-o bancă condiționează un management bancar cu un nivel înalt de profesionalism și calitativ.

Prin urmare, apariția riscului strategic în cadrul activității bancare afectează profitul și capitalul, fiind cauzat de decizii greșite, cât și de implementarea improprie a deciziilor sau lipsa de reacție la schimbările din mediul de afaceri. Astfel, enumerăm cele mai importante avantaje strategice cu orientare asupra relației bancă-client:

- obținerea unei profitabilități stabile pe termen lung, deoarece clientul în sine este sursa de profit a băncii;
- preferința clientului pentru banca cu care are cea mai stabilă și puternică relație în cazul în care primește oferte de produse similare cu execuție și costuri similare;
- motivarea activității salariaților în funcție de realizarea unor indicatori principali, în primul rând al profitului (lunar, trimestrial, anual); de asemenea, poate fi luată în vedere realizarea unor indicatori, precum: numărul de clienți atrași (săptămână, lună), numărul de produse/servicii vândute;
- capitalizarea adecvată care să permită o prezență remarcabilă pe piață;
- asigurarea unei relații optime între prudența bancară și tendința de dezvoltare agresivă, pentru a asigura o competitivitate sporită și pentru înfrângerea concurenței;
- realizarea indicatorilor de eficiență, financiară și de profitabilitate are o importanță majoră atât pentru buna derulare a activităților, pentru asigurarea unei corelări între diferite domenii și structuri, cât și pentru obținerea unui avantaj competitiv etc.

Astfel, putem concluziona că toate eforturile managementului strategic în activitatea bancară trebuie direcționate întru asigurarea unui tip de strategie care să asigure o bună funcționare a băncilor.

including bank policies and risk management strategies. Thus, the existence of appropriate strategic policy of minimizing risk in a bank makes a bank management with a high level of professionalism and quality.

Therefore, the emergence of strategic risk in bank activity, affects profits and capital, being caused by bad decisions and improper implementation of the decision or lack of response to changes in business environment. Thus, mentioning the most important strategic advantages to focus on the bank-customer relationship are:

- obtaining a stable long-term profitability, because the client itself is a source of profit to the bank;
- customer preference for the bank that has the most stable and strong relationship when receiving similar product offers with similar performance and costs;
- an employee work motivation according to the development of key indicators, first of profit (monthly, quarterly, annually), also can be considered the development of indicators, such as: number of customers attracted (week, month), number of products/services sold;
- an adequate capitalization that will allow an outstanding market presence;
- ensuring the optimum relationship between banking prudence and aggressive development trend to ensure greater competitiveness and to defeat competition;
- achieving efficiency indicators, financial and profitability, which has a major importance for a proper conduct of activities to ensure a correlation between different areas and structures and to gain competitive advantage, etc.

Thus, we conclude that all efforts of strategic management in banking should be directed in order to ensure a type of strategy which will ensure proper functioning of banks.

Referințe bibliografice/References

1. TANȚĂU, Adrian Dumitru. Managementul strategic - de la teorie la practică. Ed. a III-a. București: Ed. C.H. Beck, 2011. ISBN 978-973-115-874-7.
2. TĂBÎRȚA, Emma. Politici adecvate - riscuri minime. In: Profit. 2011, nr. 12, pp. 82-84.
3. Banca Națională a Moldovei. [Accesat 21.06.2012]. Disponibil: www.bnm.md/.
4. LUPAN, Oxana. Sectorul bancar - o dezvoltare stabilă. [Accesat 21.06.2012]. Disponibil: <http://www.expert-grup.org/?go=news&n=50&nt=4/> Expert Grup.
5. Lansarea celui de-al patrulea număr al publicației „Tendințe în Economia Moldovei”. [Accesat 21.06.2012]. Disponibil: <http://www.iefs.md/ro/activitatea-iefs/publicatii/met/199-lansarea-celui-de-al-patrulea-numr-al-publicaiei-tendine-n-economia-moldovei.html/>

Notă: Materialul poate fi regăsit în publicația trimestrială „Tendințe în economia Moldovei”, Nr.4/2011, Chișinău, Complexul Editorial IEFS, pag. 40-47, subcapitolul Sectorul bancar, autor – Șeptelici Viorica.

Recomandat spre publicare 26.04.2012

**PROPUNERI PENTRU LĂRGIREA BAZEI
FISCALE ȘI PERFEȚIONAREA POLITICILOR
CHELTUIELILOR PUBLICE ÎN SCOPUL
DIMINUĂRII DEFICITULUI BUGETAR**

Vladimir CUCIREVII, dr., conf. cercet., IEFS

Recenzent: Gheorghe ILIADI, dr. hab., prof., IEFS

Materialul prezentat indică unele disproporții din cadrul structurii sistemului fiscal, care reflectă orientarea politicii fiscale spre perfecționarea impozitelor indirecte. Politică fiscală în domeniul impozitelor indirecte a fost orientată spre reducerea facilităților fiscale la taxa pe valoare adăugată nefondate și greu de administrat și la majorarea accizelor prin indexarea lor la rata inflației. Mecanismul existent de acordare a facilităților fiscale nu realizează pe deplin principiul echității presiunii fiscale pentru toți agenții economici. A fost efectuată analiza cheltuielilor din bugetul public național pentru întreținerea educației și medicinei, precum și apreciate abaterile de la mărimea lor optimă.

***Cuvinte cheie:** presiune fiscală, buget public național, cotă de impunere, memorandum, facilități fiscale.*

Introducere. Grație relansării economice din anul 2000 și reformelor de optimizare bugetară, deficitul a fost redus la limite controlate. Aceasta a permis Guvernului să micșoreze gradual impozitul pe veniturile persoanelor fizice și juridice de la niveluri relativ ridicate în primii ani de tranziție până la niveluri scăzute în 2008 (introducând, din 1 ianuarie 2008, și rata zero pentru venitul reinvestit al persoanelor juridice). Totuși, creșterea continuă a dependenței veniturilor bugetare de impozitele indirecte (taxarea consumului) trezește mari îngrijorări.

Conținutul de bază. Diminuarea presiunii fiscale asupra veniturilor persoanelor fizice și juridice a avut un impact pozitiv asupra creșterii veniturilor la buget. Pe parcursul anilor 2005-2009, se observă o tendință de creștere a veniturilor publice în produsul intern brut (PIB) de la 38,6% în anul 2005 până la 40,6% în 2008 și o descreștere a lor de la 38,6% în 2009 până la 35,6% în 2010. Această sporire a fost susținută de creșterea economică din anii precedenți, dezvoltarea comerțului exterior, majorarea salariilor, precum și măsurile de îmbunătățire a administrării fiscale.

În prognozele macroeconomice era prevăzută o creștere considerabilă a impozitelor directe cu 89% în perioada 2005-2009. În realitate, creșterea a constituit 78% și s-a datorat majorării contribuțiilor de asigurare obligatorii de stat de 2,03 ori și a primelor de asigurare medicală de stat de 1,58 ori.

Realizarea acestei reforme fiscale nu a rezultat nicidecum cu disproporții în cadrul structurii sistemului de impunere, care ar reflecta orientarea politicii de impunere spre perfecționarea impozitelor indirecte.

Totodată, micșorarea cotei de impunere, pe de o parte, nu este factorul principal care influențează acest proces. Evident, că reducerea încasărilor din impozitul pe venit aplicat persoanelor fizice și juridice diminuează contribuția acestuia la buget, micșorează baza impozabilă, care, într-o

**PROPOSALS FOR THE TAX BASE WIDENING
AND IMPROVING THE PUBLIC
EXPENDITURE POLICIES IN ORDER
TO REDUCE THE BUDGET DEFICIT**

Vladimir CUCIREVII, PhD, associate researcher, IEFS

Reviewer: Gheorghe ILIADI, PhD, professor, IEFS

The presented material shows some disparities, which are included in the tax system structure that reflects the tax policy orientation to the indirect taxes improvement. Tax policy in the area of indirect taxes was directed to the diminish of unfounded and hard to manage VAT facilities and at the majority of excise through their indexation at the inflation rate. The existant mechanism of granting tax incentives does not fulfill the equity principle of the tax burden for all the economic agents. The analysis of expenditures from the national public budget for the maintenance of education, medicine were made and appreciated the deviations from their optimal size.

***Key words:** tax burden, national public budget, tax rate, memorandum, tax incentives.*

Introduction. The deficit was reduced to the manageable limits due to the economic recovery since 2000 and thanks to reforms of budget optimization. This fact allowed the Government to reduce gradually the tax on individuals and legal entities income from relatively high levels during the first years of transition till the low levels in 2008 (introducing from January 1, 2008 the zero rate for the reinvested income of the legal entities). However, the continuous increase of the budgetary revenues dependence on the indirect taxes (consumption charge) raises a great concern.

The basic content. Reduction of the tax burden on the income of individuals and legal entities had a positive impact on the growth in budget revenues. During the period of 2005-2009 it is observed a tendency of increase of the public revenues from 38.6% of GDP in 2005 to 40.6% in 2008 and a decrease from 38.6% of GDP in 2009 to 35.6% in 2010. This growth was supported by the economic growth from the previous years, growth of the foreign trade, salary increase and the measures of improvement of the fiscal administration.

As it was specified in the macroeconomic forecasts, there was a significant increase by 89% of the direct taxes during 2005-2009, the increase was 78% due to the growth by 2.03 times of mandatory state insurance contributions and the state health insurance payments by 1.58 times.

Together with this tax reform, those disparities which are included in the tax system which would reflect the orientation of the tax policy towards the improvement of the indirect taxes were not touched.

Also, the decrease of the tax rate on the one hand is not the main factor that influences this process. Obviously, the reduction of income tax receipts from individuals and legal entities reduces the tax revenues to the budget, shrinks the tax base which in some way is not

oarecare măsură, nu este legată de înrăutățirea situației financiare a contribuabililor. Datele Tabelului 1 atestă diminuarea încasărilor pe venit în rezultatul diminuării cotelor și măririi progresive a grilelor de impunere a persoanelor fizice și juridice.

În prognoza privind bugetul public național ca pondere în PIB, în anii 2011-2013 se observă o majorare a veniturilor fiscale din contul veniturilor directe, a căror sursă principală este impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător. Conform estimărilor prezentate, ponderea în PIB a sursei de venit de la persoanele fizice se va mări de la 0,8% în 2010 până la 1,8% în 2013.

related to the weakening of the financial position of taxpayers. Data from Table 1 show the reduction of income receipts due to the rates reduction and progressive increase of the tax scales for the individuals and legal entities.

The forecast of the national public budgets estimations as a share of GDP in 2011-2013 show an increase of the tax revenues from the direct incomes, the main source being the income tax from the entrepreneurial activity. According to the current estimations the source of income from individuals will increase from 0.8% of GDP in 2010 to 1.8% in 2013.

Tabelul 1/Table 1

**Evoluția bugetului public național (venituri și cheltuieli de bază), aa.2005-2010/
Evolution of the national public budget (revenues and basic expenditures), 2005-2010**

Indicatori/Indicators	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Venituri/Revenues – total, mil. lei	14527,3	17847,8	22292,1	25516,9	23517,0	27550,0
<i>în raport cu anul precedent, %/ in relation to the previous year, %</i>	27,3	22,8	24,9	14,5	-7,9	17,5
Venituri fiscale/Revenues from taxes, mil. lei	12063,2	15100,0	18396,5	21551,5	19531,7	22547,7
<i>în structura bugetului public național, %/ in the structure of the national public budget, %</i>	83,0	84,6	82,5	84,5	83,1	81,8
Impozitul pe venit/income tax, mil. lei	1671,1	2206,8	2717,1	2197,1	1907,8	2028,6
<i>în raport cu anul precedent, %/ in relation to the previous year, %</i>	6,0	32,1	23,1	-19,9	-13,2	6,3
<i>în structura bugetului public național, %/ in the structure of the national public budget, %</i>	11,5	12,4	12,1	8,6	8,1	7,4
Contribuții de asigurări sociale obligatorii de stat/ Contributions of compulsory state social insurance, mil. lei	2949,2	3660,8	4332,7	5429,9	5595,2	5993,6
<i>în structura bugetului public național, %/ in the structure of the national public budget, %</i>	20,3	20,5	19,4	21,3	23,8	21,8
Prime de asigurări obligatorii de asistență medicală/Payments for compulsory medical insurance, mil. lei	425,4	523,7	783,7	1157,3	1376,6	1486,7
Impozite interne pe mărfuri și servicii, mil. lei / Internal taxes on goods and services, mil. lei	6100,0	7645,4	9436,7	11355,2	9491,8	11679,3
<i>în raport cu anul precedent, %/ in relation to the previous year, %</i>	33,4	25,3	23,4	20,3	-16,5	23,0
<i>în structura bugetului public național, %/ in the structure of the national public budget, %</i>	42,0	42,8	42,3	44,5	40,3	42,3
Impozite asupra comerțului exterior, mil. lei / Taxes on international trade, mil. lei	685,1	830,6	900,0	1150,0	907,6	1078,5
Cheltuieli – total, mil. lei, din care pentru:/ Expenditures – total, mil. lei, of which for:	13949,3	17973,9	22415,6	26146,9	27354,3	29318,9
Economie/The economy	1964,4	2721,1	3742,2	3490,9	2619,4	3190,7
<i>în structura bugetului public național, %/ in the structure of the national public budget, %</i>	13,5	15,3	16,8	13,7	10,3	13,6
Acțiunile social-culturale – total, mil. lei / The socio-cultural activities – total, mil. lei	8827,5	11360,2	14038,7	17101,3	19190,5	21462,1
<i>în structura PBN/in the NPB structure, %</i>	60,7	63,6	63,0	67,0	81,6	77,9
Învățământ/Education, mil. lei	2696,9	3605,8	4248,6	5178,3	5665,9	6574,7
<i>în structura BPN/in the NPB structure, %</i>	18,5	21,2	18,0	19,8	20,7	24,0
Ocrotirea sănătății/Health, mil. lei	1572,4	2111,8	2628,6	3391,4	3846,9	3996,6

Sursa/Source: Anuarul statistic 2010./Statistical Yearbook, 2010.

Unicul impozit care, în esență, continuă de a forma baza veniturilor bugetului public național este TVA. Ponderea acestuia în veniturile fiscale permanent crește (cu excepția anului 2009). Taxa medie se prognozează la nivel de 20%.

The only tax that essentially continues to form the basis of the national public budget revenues is VAT. Its share in the tax revenues is steadily growing (except in 2009). Middle tax is forecasted at 20%.

Tabelul 2/Table 2

**Estimările bugetului public național pe anii 2011-2013 (%) /
National public budget forecasts for 2011-2013 (%)**

	Executat/ Executed	Executat/ Executed	Executat/ Executed	Executat/ Executed	Aprobat/ Approved	Scontat/ Expected	Prognoză/ Forecast		
Pondere în PIB/ Share of GDP	2006	2007	2008	2009	2010		2011	2012	2013
A. Venituri/Revenues	39,9	41,7	40,6	39,3	39,0	40,9	40,3	39,4	40,2
1. Venituri Curente/ Current revenues	39,2	39,9	38,9	37,5	35,8	37,8	38,4	37,6	38,2
<i>1.1 Venituri Fiscale/ Tax revenues</i>	32,9	33,6	33,2	32,4	31,6	33,5	34,4	33,9	34,8
1.1.1 Impozite directe/ Direct taxes	14,8	15,1	14,4	15,4	14,2	15,2	15,6	15,6	16,6
1.1.1.1 Impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător/ Income tax from the business activity	2,4	2,6	1,1	0,7	0,3	0,8	0,8	0,8	1,8
1.1.1.2 Impozitul pe venitul persoanelor fizice/Income tax from individuals	2,5	2,5	2,4	2,5	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5
1.1.1.3 Impozitul funciar/ Land tax	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
1.1.1.4 Impozitul pe bunurile imobiliare/Real estate tax	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
1.1.1.5 Primele de asigurări FAOAM/FAOAM contributions	1,2	1,5	1,8	2,3	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4
1.1.1.6 Contribuții BASS/ BASS contributions	8,2	8,1	8,6	9,4	8,9	9,3	9,5	9,5	9,5
1.1.2 Impozite indirecte/ Indirect taxes	18,1	18,5	18,8	17,0	17,3	18,3	18,8	18,3	18,2
1.1.2.1 TVA/VAT	13,8	14,2	14,5	12,8	12,7	13,6	14,0	13,7	13,7
1.1.2.1.1 Încasate pe teritoriul republicii/collected on the RM territory	4,6	4,9	5,1	5,6	5,6	5,8	5,9	5,8	5,9
1.1.2.1.2 restituiri/refunds	-2,4	-2,6	-2,2	-2,1	-2,2	-2,1	-2,1	-2,1	-2,1
1.2.1.3 încasate la vamă/ collected at the customs	11,6	11,9	11,6	9,3	9,3	9,9	10,3	10,0	9,9
1.1.2.2 Accize/Excise	2,4	2,6	2,5	2,6	3,1	3,1	3,2	3,1	3,1
1.1.2.2.1 încasări/receipts	2,6	2,7	2,6	2,7	3,2	3,2	3,3	3,2	3,2
1.1.2.2.2 restituiri/refunds	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
1.1.2.3 Impozitele asupra comerțului exterior/Taxes on the foreign trade	1,9	1,7	1,8	1,5	1,5	1,5	1,6	1,5	1,5

Sursa/Source: Prognoza Ministerului Finanțelor, 2010-2013./Forecast of the Ministry of Finance, 2010-2013.

Politica fiscală în domeniul impozitelor indirecte a fost orientată spre reducerea facilităților fiscale la TVA nefondate și greu de administrat, precum și spre majorarea accizelor prin indexarea lor la rata inflației.

Anularea facilităților fiscale la TVA pentru importul și livrarea pe teritoriu a medicamentelor, pesticidelor și îngrășămintelor minerale, a utilajului, tehnicii, producției agricole primare a sporit încasările TVA la buget, acestea fiind alocate pentru: suportul, dezvoltarea și ameliorarea infrastructurii sectorului agricol, restituirea agenților economici din agricultură a TVA la producția agricolă în formă de subvenții, precum și compensarea medicamentelor, destinate tratamentului persoanelor asigurate în condiții de ambulator.

În anul 2007 au fost puse accente pe aplicarea unor

Fiscal policy in the area of indirect taxes was aimed at reducing the unfounded and hard to manage VAT tax facilities and at increasing the excise by their indexation to the inflation rate.

Cancellation of tax facilities at VAT for import and delivery on the territory of drugs, pesticides and fertilizers, equipment, machinery, primary agricultural production increased the VAT receipts to the budget, these being assigned for the support, development and improvement of the infrastructure of agriculture, refund for the economic agents from agriculture of the VAT on the agricultural production in the form of subsidies and also, for compensation of medicines for the treatment of the insured persons in ambulatory conditions.

In 2007 there were applied new tax procedures. For

proceduri fiscale noi:

- au fost introduse noi modalități de înregistrare în calitate de plătitor TVA, a fost modificat pragul de înregistrare obligatorie de contribuabil TVA;

- a fost elaborat proiectul noului regulament cu privire la restituirea TVA, care specifică simplificarea procedurii de restituire;

- au fost elaborate și aprobate: Regulamentul privind evidența, calcularea uzurii în scopuri fiscale.

În scopul simplificării procedurilor și reducerii duratei de restituire a TVA la mărfuri exportate și la investiții în mijloace fixe puse în exploatare, prin Hotărârea Guvernului nr. 287 din 11 martie 2008 a fost aprobat Regulamentul privind restituirea taxei pe valoare adăugată. Acest regulament a fost elaborat în scopul îmbunătățirii climatului investițional.

Datele Tabelului 2 demonstrează că cotele TVA în PIB ating 12-13% și se prevede în viitor să rămână, practic, la același nivel, înregistrând o creștere nesemnificativă. Cota medie a impozitului pe valoarea adăugată pe anul 2012 la majoritatea mărfurilor, inclusiv la zahăr, rămâne neschimbată (20%), se prevede introducerea cotei standard TVA de 20%.

Obiect impozabil reprezintă livrarea și importul mărfurilor și a serviciilor de către subiecții impozabili în Republica Moldova, excepție fiind mărfurile de uz sau consum personal, importate de persoane fizice, a căror valoare nu depășește limita stabilită de legea bugetului pe anul respectiv.

Principalele măsuri de politică care pe parcursul anilor 2010-2011 au favorizat consolidarea poziției fiscale a TVA au fost:

- majorarea de 2 ori a plafonului de înregistrare obligatorie a contribuabililor ai TVA;

- majorarea cotei reduse a TVA la gazele naturale și lichifiate;

- introducerea cotei reduse a TVA pentru producția agricolă primară;

- extinderea mecanismului de restituire a TVA la producția agricolă primară;

- extinderea mecanismului de restituire a TVA la investiții (cheltuieli) capitale efectuate în tractoare agricole.

Cadrul bugetar pe termen mediu (2012-2014), elaborat de Ministerul Finanțelor în vederea optimizării sistemului fiscal privind TVA, în anul 2012, prevede:

i) examinarea oportunității anulării facilităților fiscale individuale privind TVA pentru organizațiile și întreprinderile societăților orbilor, surzilor, invalizilor și federațiilor sportive naționale, cu implementarea mecanismului de compensare directă din buget a sumelor TVA;

ii) examinarea oportunității de neaplicare a TVA la diferența negativă dintre prețul de realizare și cel de achiziție, producere, procurare, valoarea de vamă aferentă mărfurilor și serviciilor.

Restituirea impozitului pe valoarea adăugată, achitat de agenții economici livratorilor de surse materiale, folosite la producerea producției pentru export, și în cazul livrării mărfurilor și serviciilor destinate realizării diferitor proiecte,

that:

- new ways of registration as a VAT payer were introduced, the known threshold of mandatory registration as a VAT taxpayer was modified;

- the draft of the new regulation on VAT refunds was developed, which specifies the simplification of the refund procedure;

- there have been developed and approved: Regulation on evidence, depreciation calculation for the tax purposes.

In order to simplify procedures and reduce the time of the VAT refund for the exported goods and for investment in the fixed assets set into service through the Government Decision no. 287 of March 11, 2008 the Regulation on VAT refund was approved. This regulation was developed in order to improve the investment climate.

Data from the Table 2 show that the VAT rates from GDP reach 12-13% and it seems that the future forecasts will remain at the same level with a little increase. Average share of the value added tax for the year 2012 for most of the goods remains unchanged (20%), it is estimated that the standard VTA rate of 20% will be introduced for the sugar and it will remain unchanged (20%).

Supply and import of goods and services represent a taxable object by the subjects of taxation in Moldova, except for personal use or consumption of goods imported by individuals, whose value does not exceed the limit established in the budget law for the year.

The main policy measures which favored the strengthening of the fiscal position on VAT during the years 2010-2011 were:

- double increase of the compulsory registration limit of the VAT payers;

- increase of the reduced VAT rate for natural and liquified gas;

- introducing the reduced VAT rate for primary agricultural production;

- extending the VAT refund mechanism for primary agricultural production;

- extending the VAT refund mechanism for capital investments (expenditures) made for agricultural tractors.

Medium-term budgetary framework 2012-2014 developed by the Ministry of Finance in order to optimize the VAT tax system, provides in 2012:

i) examination of the opportunity of the individual tax facilities regarding the VAT for companies and business organizations of the blind, deaf, disabled persons and national sports federations with the implementation of the direct compensation mechanism from the budget of the VAT amounts;

ii) examination of the opportunity regarding the VAT non-appliance to the negative difference between the realization price and the acquisition one, production, procurement, customs value related to goods and services.

Return of the value added tax paid by the economic

diminuează simțitor veniturile la bugetul de stat. Prin mecanismele existente de acordare a facilităților fiscale nu se realizează pe deplin principiul echității presiunii fiscale față de toți agenții economici. Procesele economice sunt influențate de instrumentele politicii fiscale, care, în asemenea cazuri, sunt necesare de a fi aplicate mai pe larg, deoarece acestea stabilesc mecanismul de acordare a facilităților fiscale.

Axarea presiunii fiscale pe prețul mărfii, dar nu pe veniturile de la producție, inevitabil, provoacă procese inflaționiste, determină întreprinderile să compenseze confiscările fiscale pe calea majorării prețurilor. Acest fenomen diminuează aportul întreprinderilor la sporirea eficienței producției, deoarece întreprinderile devin cointeresate nu în lărgirea producerii și în comercializarea mărfurilor, dar în obținerea facilităților și amânărilor la plăți.

Micșorarea presiunii fiscale asupra producătorilor și transferul acesteia asupra consumatorilor (în formă de adaosuri la preț) reduce cererea de consum intern și posibilitățile de majorare a volumelor de producție ale agenților economici activi pe piața internă. Creșterea PIB are loc, în mare măsură, din contul exportului mărfurilor (exporturile se impozitează cu TVA la cota 0).

Reforma sistemului fiscal al Republicii Moldova, orientată spre optimizarea și ridicarea eficienței impozitării, trebuie să asigure raționalizarea structurii acestuia, care nu ar denatura stimularea activității antreprenorilor în condiții de piață.

Mizarea sistemului fiscal pe impozitarea indirectă nu soluționează această întrebare. În pofida unor coordonări și succese obținute în administrarea fiscală, optimizarea structurii sistemului fiscal încă nu este realizată. În asemenea situație, politica bugetară trebuie să fie orientată spre micșorarea cheltuielilor bugetului consolidat, mai ales în condiții de criză.

Datele tabelului 2 arată, că în structura impozitelor directe, impozitele pe bunurile imobiliare dețin o pondere mică, ceea ce se explică, în primul rând, prin faptul, că obiectul impozitului pe imobil reprezintă valoarea normativă a imobilului, care este cu mult mai mică decât valoarea de piață.

În scopul optimizării administrării impozitului pe proprietate, în anii 2005-2007, au fost inițiate lucrări de elaborare a unui nou sistem de impozitare a contribuabililor prin implementarea Sistemului Informațional Automatizat. Cadastrul fiscal constituie, în prezent, un sistem complex de baze de date, asigurat în baza tehnologiilor web.

Acest sistem permite de a ține evidența obligațiilor fiscale, deoarece conține informații privind baza impozabilă, cotele impozitului pe bunurile imobiliare, înlesnirile și facilitățile de care beneficiază contribuabilii, restanțele și achitățile aferente impozitului pe bunurile imobiliare.

De la 1 ianuarie 2007 a fost implementată prima etapă a noului sistem de impozitare în baza valorilor de piață a proprietății cu destinație locativă din municipii și orașe, inclusiv localitățile din componența acestora.

Prin Legea organică nr.108 din 17.12.2009 pentru modificarea și completarea unor acte legislative a fost modificat art. 280 din Codul Fiscal privind cotele impozitelor:

agents to the delivers of material sources used to manufacture for export and in the case of delivery of goods and services for the realization of various projects significantly reduces the state budget revenues. Through the existing mechanisms of granting the tax facilities the principle of fairness of the tax burden for all economic agents is not fully realized. Economic processes are influenced by the fiscal policy instruments and in such cases it is necessary to use them in a more appropriate way because they determine the mechanism of granting the tax facilities.

Orientation of the fiscal pressure on the prices of goods, rather than on the income from production causes inevitably inflation processes, affects companies to offset the tax seizures via prices increase. This phenomenon reduces the contribution of enterprises for increasing the production efficiency, because the companies have interests not to extend the production and sale of goods but to obtain facilities and payment delay.

Reducing the tax burden from producers and its transfer to consumers (in the form of additions to the price) reduces the demand for domestic consumption and possibilities for the increase of production volumes of the economic agents who work on the internal market. The GDP growth takes place mainly on the account of the goods export (especially exports are liable to VAT at the zero rate).

Reforming the tax system of the Republic of Moldova, directed to optimize and increase efficiency of taxation, has to ensure the rationalization of its structure, which would not distort the reasons stimulating the activity of entrepreneurs in market conditions.

Orientation of the tax system to the indirect taxation does not resolve this question. In spite of some coordination and some success in tax administration, streamlining the tax system structure is not yet done. In this case, fiscal policy should be aimed at reducing the consolidated budget expenditures, especially in conditions of crisis.

Data from Table 2 show that in the structure of indirect taxes – taxes on real estate have a small weight and this is primarily due to the fact that the object of property tax represents the normative value of the property, which is much lower than the market value.

In order to improve the property tax administration in 2005-2007 were initiated works to develop a new system of taxation of taxpayers by implementing the Automated Information System. Fiscal cadastre is now a complex database system based on the web technologies.

This system allows keeping track of tax liabilities, because it contains information on the tax base, tax rates on the real estate, facilities and amenities that the taxpayers benefit from, tax arrears and settlements related to real estate.

From January 1, 2007 the first phase was implemented on the new taxation system based on market values of property for housing in cities and towns, including areas in their composition.

The Organic Law No.108 of 17.12.2009 for amending and supplementing certain normative acts art.

•pe bunurile imobiliare cu destinație locativă (apartamente și case de locuit individuale, terenuri aferente acestor bunuri) din municipii și orașe, cu excepția satelor (comunelor), inclusiv pe garajele și terenurile pe care acestea sunt amplasate, loturile întovărășirilor pomicole cu sau fără construcții amplasate pe ele:

- cota maximă – 0,25% din baza impozabilă a bunurilor imobiliare;

- cota minimă – 0,02% din baza impozabilă a bunurilor imobiliare;

•pentru bunurile imobiliare cu altă destinație decât cea locativă sau agricolă, inclusiv exceptând garajele și terenurile pe care acestea sunt amplasate, și loturile întovărășirilor pomicole cu sau fără construcții amplasate pe ele – 0,1% din baza impozabilă a bunurilor imobiliare.

În redacția veche a Codului Fiscal nu erau specificate categoriile de bunuri imobile, dar se impozitau, în general, cu cota maximă de 0,5%, iar autorităților administrației publice locale le revenea funcția de a diferenția cota maximă în dependență de bunuri, dar nu sub nivelul de 50% din cota maximă.

Odată cu dinamica proceselor economice în țările cu economie de piață dezvoltată și cu economie în tranziție, în structura bugetelor acestor țări au avut loc schimbări esențiale la compartimentul venituri și cheltuieli. Indicatorul mediu al ponderii veniturilor bugetului consolidat în bugetul public național (BPN), în țările dezvoltate și cu economie în tranziție, cercetate de Ciugunov Igor [5], s-a diminuat de la 41,26% în anii 1982-1988 până la 40,21% în anii 1995-2000.

În Republica Moldova, ponderea veniturilor bugetului public național în PIB, în medie pe anii 2005-2010, a constituit 39,6%.

În România, conform Strategiei fiscal-bugetare pe anii 2011-2013, veniturile bugetare dețin o pondere în PIB de 32,3-32,8%, în creștere față de anul 2010. Conform prognozei, încasările din impozitul pe venit se vor menține la nivel de 3,3-3,4% din PIB în anii 2011-2013. Conform legislației în vigoare, cota impozitului pe venit se va menține la nivel de 16%. Potrivit prognozei, impozitul pe profit pentru agenții economici va atinge cifra de 2,1% din PIB în 2013. Cota de impozitare a impozitului pe profit, conform legislației în vigoare, se va menține la nivel de 16%.

Referitor la TVA, vor fi respectate angajamentele asumate de România prin acordurile încheiate cu Fondul Monetar Internațional (FMI), Banca Mondială și Comisia Europeană. Va continua perfecționarea legislației privind armonizarea cu legislația comunitară, prin transpunerea în legislația națională a obiectivelor adoptate la nivel european în domeniul TVA.

Strategia prevede promovarea unei politici fiscale care să ofere sprijin procesului de creștere economică prin menținerea actualelor cote reduse de TVA, respectiv cota de 9% – pentru anumite livrări de bunuri și servicii, prevăzute de Codul Fiscal, și cota de 5% – pentru livrarea de locuințe ca parte a politicii sociale.

Conform Strategiei fiscal-bugetare pe anii 2011-2013, cota standard a TVA a fost majorată de la 19 la 24%. În prognoza pe termen mediu, încasările din TVA vor ajunge la

280 of the Tax Code was modified, regarding the tax rates on:

•real estate with housing destination (apartments and individual houses, land relating to the property) in cities and towns, except villages (communes), for the garages and the land on which these things are located, lands with fruit trees with or without buildings situated on them:

- maximum rate – 0.25% of the taxable real estate;

- minimum rate – 0.02% of the real estate.

•real estate goods with other purpose than residential or agricultural, including except garages and land that they are located on and lands with fruit trees with or without buildings situated on them – 0.1% of the taxable base of the real estate.

The old version of the Tax Code does not specify the categories of real estate, but they were generally taxed with the maximum rate of 0.5% and the local public authorities had to distinguish the maximum rate depending on goods, but not lower than 50% of the maximum rate.

Once with the dynamics of economic processes in the developed market economy countries and transition economies significant changes have been made in the structure of the budgets of these countries at the compartment revenues and expenditures. Average indicator of the share of budget revenues in the NPB in the developed countries and with economies in transition, which were investigated by Ciugunov Igor [5], decreased from 41.26% during 1982-1988 to 40.21% in the period 1995-2000.

In the Republic of Moldova the share of revenues from the National Public in GDP, accounted for 39.6% over the period 2005-2010.

In Romania, according to the Fiscal-budgetary Strategy for 2011-2013, budget revenues have a share in GDP from 32.3 to 32.8%, increasing from 2010. According to forecasts, revenues from the income tax will remain at 3.3-3.4% of GDP in 2011-2013. The income tax rate will remain at 16% according to the current legislation. According to forecasts the income tax for the economic agents will amount 2.1% of GDP in 2013 and the tax rate on income tax under the current legislation will remain at 16%.

Regarding VAT the assumed by Romania commitments will be followed through agreements with the IMF, World Bank and European Commission. Improvement of the legislation will continue in order to harmonize it with the communitarian legislation by transposing in the national legislation of the goals adopted at the European level in the field of VAT.

The strategy aims to promote a fiscal policy that provides support for the economic growth by maintaining the current reduced VAT rates, respectively the rate of 9% for certain supplies of goods and services provided by the Tax Code and the rate of 5% for the delivery of housing as a part of the social policy.

According to the Fiscal-budgetary Strategy for 2011-2013, the standard VAT rate was increased from 19% to

un nivel de 7,8-7,9% din PIB, în paralel cu evoluția consumului. Conform prognozei, ponderea accizelor în PIB va fi de 3,1-3,2%.

Politica fiscală pentru anul 2012, adoptată de Parlamentul Republicii Moldova prin Legea nr.267 din 23.11.2011 pentru modificarea și completarea unor acte legislative, conține un șir de măsuri pentru diminuarea presiunii fiscale la impozitul pe venitul persoanelor fizice, majorându-se suma scutiilor personale, scutiilor acordate soției (soțului), scutiilor pentru persoanele întreținute. În articolul 35 al Codului fiscal au fost efectuate modificări referitor la deducerea donațiilor în favoarea caselor de copii de tip familial.

Un obstacol considerabil în acumularea veniturilor la buget era acordarea facilităților la plata impozitului pe venit în formă de scutiri agenților micului business, gospodăriilor țărănești (de fermier), cooperativelor agricole (de prestări servicii) și rezidenților zonelor economice libere.

Reieșind din politica fiscală pe anul 2012, prin legea organică nr.267 din 23.11.2011 pentru modificarea și completarea unor acte legislative, art. 49 al Codului fiscal, care prevedea scutirea de impozitul pe venit a acestor categorii de contribuabili, a fost anulat. Actualmente, art.49 al Codului fiscal prevede impozitarea pe venit a agenților economici rezidenți ai zonelor economice libere în proporție de 75% din cota stabilită în Republica Moldova.

Au fost abrogate articole care reglementau scutirea integrală de la plata impozitului pe venit a organizațiilor din sfera științei și inovării și facilitățile fiscale pentru investiții. Titlul II al Codului fiscal s-a completat cu un capitol nou, care prevede regimul fiscal al agenților economici subiecți ai sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. Articolul 54¹ prevede, pentru categoria dată de contribuabili, cota impozitării pe venit în mărime de 3% din obiectul impunerii.

Subiecți ai impunerii cu TVA sunt agenții economici neînregistrați ca plătitori de TVA pe parcursul perioadei fiscale declarate, cu excepția gospodăriilor țărănești (de fermier) și întreprinzătorii individuali. Agenții economici care corespund prevederilor acestor condiții și care, la situația din 31 decembrie a perioadei precedente perioadei fiscale de declarare, au obținut venit din activități operaționale în sumă de până la 100.000 de lei se supun regimului de impozitare prevăzut în articolul dat.

Agenții economici care corespund prevederilor acestor condiții și care, la situația din 31 decembrie a perioadei precedente perioadei fiscale de declarare, au obținut venit din activități operaționale în sumă de la 100.000 la 600.000 de lei pot alege regimul vizat de prezentul capitol sau cel stabilit în modul general.

În Republica Moldova, în rezultatul optimizării cadrului de cheltuieli pentru întreținerea serviciului de stat cu destinație generală, se observă o ușoară diminuare a ponderii acestor cheltuieli în totalul cheltuielilor: de la 6,6% în anul 2005 până la 5,2% în anul 2009 și 4,6% în 2010. În anul 2006, ponderea cheltuielilor pentru dezvoltarea sectorului economic alcătuia 15,1% din totalul cheltuielilor, iar în 2007 – 16,7%. În legătură cu faptul că economia a fost afectată de criza mondială, aceste cheltuieli au înregistrat o diminuare a până la 13,4% în anul 2008, 9,6% – în 2009 și o mică creștere până la 10, 9% în anul 2010.

24%. In the medium term forecast, VAT receipts will reach a level of 7.8-7.9% of GDP in line with the consumption trends. According to the forecast, the share of excises in GDP as forecast will be 3.1-3.2%.

Fiscal policy for 2012 adopted by the Parliament of the Republic of Moldova by Law 267 of 23.11.2011 for amending and completing some normative acts contains a number of measures to reduce the tax burden on personal income tax increasing amount of personal exemptions, exemptions granted for wife (husband), exemptions for the persons who are in somebody's care. In Article 35 of the Tax Code changes were made on donations deduction for family-type children's houses.

A major obstacle to accumulate budget revenues was providing facilities for the income tax in terms of exemptions for the small business entities, farms, agricultural cooperatives (for services), residents of free economic zones.

Taking into consideration the fiscal policy in 2012 by the organic Law nr. 267 of 23.11.2011 for amending and supplementing certain normative acts, art. 49 of the Tax Code that provided exemption from income tax by this category of taxpayers was canceled. Currently, art. 49 of the Tax Code provides income taxation for the resident economic agents of the free economic zones in the share of 75% of the quota established in Moldova.

Articles have been abolished that completely exempted the income tax payment of organizations from the science and innovation field, and tax breaks for investments. Title II of the Tax Code is supplemented by a new chapter that provides the tax system for economic agents subjects of small and medium enterprises sector. Article 54¹ provides for this category of taxpayers income tax rate amounting to 3% of the object of taxation.

Economic agents are the subjects of taxation with VAT, which are not registered as VAT payers during the declared fiscal period, except farms and individual entrepreneurs. Economic agents that do not correspond to these conditions and, who at December 31 of the previous period of the fiscal period, received income from operating activities amounting to 100,000 lei uses the tax system referred to in the article.

Economic agents that correspond to these conditions and, at 31 December of the reporting period to the previous fiscal period, received income from operating activities amounting to 100,000 to 600,000 may elect the regime from this chapter or generally established.

In the Republic of Moldova after optimizing expenditures for maintenance of the state service with general destination there is a slight decrease in the share of these expenditures in total expenditures from 6.6% – in 2005 to 5.2% – in 2009 and 4.6% in 2010. In 2006 the share of expenditures for the development of the economic sector made up 15.1% of total spending, in 2007 – 16.7% and in connection with the fact that the economy was affected by the global crisis there is a decrease in these expenses up to 13,4% in 2008, 9.6% – in 2009 and a small increase to 10, 9% in 2010.

The share of expenditures for the national defense,

Ponderea cheltuielilor pentru apărarea națională, întreținerea organelor judiciare, menținerea ordinii publice și protecția civilă în totalul cheltuielilor, în perioada anilor 2004-2009, se menține, practic, la un nivel constant – 7,9% în anul 2004 și 7,8% în 2009 (vezi Tabelul 3). În legătură cu optimizarea cadrului de cheltuieli în scopul diminuării deficitului bugetar, în anul 2010, aceste cheltuieli s-au micșorat până la 6,4% din totalul cheltuielilor.

În anul 2005, cheltuielile publice ale Republicii Moldova destinate educației constituiau 7,1% din PIB și erau compatibile cu normativele OCDE și cu cele ale țărilor cu venituri mari/ medii. Dar, pe parcursul anilor 2006-2010, aceste alocații din buget au crescut cu ritmuri înalte, atingând în anul 2006 cota de 8,1% din PIB, în anul 2007 – 8,0%, în 2008 – 8,2%, în 2009 – 9,4%, în 2010 – 9,2%. Aceste cheltuieli sunt mai mari, în comparație cu standardele internaționale, și contribuie la formarea deficitelor bugetare.

Totuși, există un șir de deficiențe și inechități cu care astăzi se confruntă acest sector. Din punct de vedere al accesului la educație, Republica Moldova rămâne în urma multor țări apropiate. Inechitățile dintre grupurile conform venitului sunt esențiale, iar deosebirile dintre elevii din localitățile urbane și cele rurale au fost și rămân o problema acută.

Din cauza schimbării situației demografice, are loc scăderea raportului elev/profesor pe parcursul anilor recentți, iar finanțarea publică după formula utilizată pe cap de elev pare a fi inefficientă. În multe școli din republică sunt clase de elevi incomplete. De aceea, atât Memorandumul FMI cu privire la politicile economice și financiare (2008), cât și politica în domeniul educației a guvernului actual prevăd restructurarea sectorului educației în direcția raționalizării instituțiilor de învățământ.

maintenance of judicial bodies, public order and civil protection in the total expenditures for the period 2004-2009 remains close to a constant value 7.9% in 2004 and 7.8% – in 2009 (see Table 3). In connection with the optimization of the expenses in order to reduce the budget deficit in 2010 these expenditures are reduced to 6.4% of the total expenditures.

In 2005 public expenditures of the Republic of Moldova on education accounted for 7.1% of GDP and were compatible with the OECD standards and high-medium income countries. But during the period 2006-2010 these budget allocations have increased significantly reaching in 2006 to 8.1% of GDP, in 2007 – to 8.0%, in 2008 – to 8.2%, in 2009 – 9.4%, in 2010 – 9.2% of GDP, these costs are higher compared to the international standards and contribute to the budget deficits formation.

However, there is a number of deficiencies and inequities that this sector deals with. In terms of access to education, Moldova lags behind many of its neighbors. Inequalities between the income groups are essential, and the acute problem was and remains the differences between students in urban and rural areas.

Due to the changes in the demographic situation occurs the lower rate of teacher/student during the recent years and public funding seems to be inefficient after the formula used per pupil. In many schools in the country the students classes are incomplete. Therefore, the IMF Memorandum on economic and financial policies (2008), and educational policy of the current government assume the restructuring of the education system in the direction of schools rationalization.

Tabelul 3/Table 3

**Structura bugetului public național pe cheltuieli, în % față de suma totală a cheltuielilor/
Structure of the National Public Budget on expenditures, in % of the total amount of expenditures**

Indicatori/Indicators	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Cheltuieli – total/Total expenditures	100	100	100	100	100	100
Economie/Economy	12,0	14,1	15,1	16,7	13,4	9,6
Ațiuni socio-culturale – total, inclusiv pentru:/ Socio-cultural actions – total, including for:	62,6	63,3	63,2	62,6	65,4	70,1
învățământ/education	19,3	19,3	20,1	19,0	19,8	20,7
ocrotirea sănătății/health care	11,9	11,3	11,7	11,7	13,0	14,1
asigurare și asistență socială/ insurance and social assistance	29,0	30,4	28,7	29,4	30,2	33,2
cultură, artă, sport și acțiuni pentru tineret/ culture, arts, sports and youth actions	2,4	2,3	2,7	2,5	2,4	2,1
Apărare națională, organe judiciare, menținerea ordinii publice și protecție civilă/National defence, judicial bodies, public order and civil protection	7,9	7,5	7,8	7,9	7,8	7,8
Servicii de stat cu destinație generală/ eneral purpose government services	6,7	6,6	5,8	5,6	5,4	5,2
Activitatea economică externă/ External economic activity	1,4	1,8	1,3	1,3	1,0	0,7
Deservirea datoriei de stat/State debt service	6,9	3,4	2,4	2,7	2,8	3,1
Alte cheltuieli/Other expenditures	2,5	3,3	4,4	3,2	4,2	2,7

Sursa/Source: Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2010./Statistical Yearbook of the Republic of Moldova, 2010.

Au fost întreprinse măsuri de restructurare a sectorului ocrotirii sănătății conform Concepției de dezvoltare a sistemului de ocrotire a sănătății. În rezultat, au fost consolidate instituțiile medicale, numărul lor fiind redus, iar accentul a fost pus pe asistența medicală primară și cea de urgență.

Cheltuielile pentru sănătatea publică au înregistrat o creștere până la 4,2% din PIB în anul 2005, 4,7% – în 2006, 4,9% – în 2007, 5,4% – în 2008, 6,4% – în 2009 și 5,6% – în 2010. Guvernul din anul 2005 a inițiat un program de investiții publice, menit să modernizeze utilajul din spitale, și a cheltuit mai mult pe asistența medicală primară, grație asistenței din partea donatorilor (Agenția pentru Dezvoltare Internațională, guvernele olandez și japonez).

Majorarea cheltuielilor pentru sănătatea publică se datorează, preponderent, lansării în anul 2004 a asigurărilor medicale, schemă în care Guvernul contribuia pentru grupurile de cetățeni ce nu erau angajați în câmpul muncii, cum ar fi: pensionarii, copiii și studenții. Acoperirea cu polița de asigurare pentru sănătate este estimată în proporție de 83-84% din locuitori, dar autoritățile raionale de sănătate oferă estimări considerabil mai joase – 60-75% din locuitori.

Concluzii. Cercetările efectuate permit de a face unele concluzii pe marginea politicii fiscal-bugetare pe parcursul anilor 2009-2011 și impactul acesteia asupra creșterii economice în Republica Moldova.

• Obiectivele generale ale politicii fiscale pe anii 2009-2011 au rămas neschimbate față de anii precedenți: (1) asigurarea echității, stabilității și transparenței fiscale; (2) optimizarea presiunii fiscale; (3) sistematizarea și simplificarea legislației fiscale; (4) armonizarea principiilor puse la baza legislației fiscale naționale cu cele ale legislației comunitare. Pe termen mediu, au fost îndeplinite o serie de măsuri de politică fiscală, axate pe principalele tipuri de impozite, după cum urmează:

- (1) impozitul pe venitul persoanelor fizice;
- (2) impozitele sociale;
- (3) taxa pe valoarea adăugată;
- (4) accizele;
- (5) continuarea implementării celor trei etape ale noului sistem de impozitare a diferitor categorii de bunuri imobiliare, în funcție de valoarea de piață a acestora;
- (6) taxele locale;
- (7) obiectivele politicii de administrare fiscală.

• Veniturile bugetului public național au continuat să crească în anii 2005-2010, menținându-se, aproximativ, la același nivel în raport cu PIB, exclusiv anul 2010, când raportul față de PIB s-a diminuat, în comparație cu anul 2008, cu 5 p.p. Veniturile fiscale continuă să dețină partea majoră în veniturile bugetului constituind peste 80%.

• Politica în domeniul cheltuielilor publice pe anii 2009-2011 rezultă din prevederile Programului de activitate a Guvernului, Strategiei Naționale de Dezvoltare pe anii 2008-2011, alte programe și strategii naționale. Obiectivele generale ale politicii cheltuielilor pentru această perioadă, în general, au fost îndeplinite:

- i) în condițiile în care volumul total al cheltuielilor publice, exprimat ca pondere în PIB, a atins cote majore, au fost luate măsuri pentru utilizarea eficientă a resurselor publice;
- ii) a fost sporită responsabilitatea autorităților publice în

Actions were taken on restructuring the sector according to the Concept of development of the health care system. As a result, medical institutions have been strengthened, their number decreased, the focus was placed on primary care and emergency care.

In recent years, public health spending increased to 4.2% of GDP in 2005, 4.7% – in 2006, 4.9% – in 2007, 5.4% – in 2008, 6.4% – in 2009, 5.6% – in 2010. In 2005 the Government launched a public investment program aimed at modernizing equipment in hospitals and spent more on primary care, thanks to the assistance of donors (Agency for International Development, the Netherlands and Japan governments).

Increase of the public health expenditures is mostly due to the launch in 2004 of the health insurance, a scheme in which the Government contributed to citizen groups that were not employed, such as pensioners, children and students. Coverage with the health insurance is estimated at a rate of 83-84% of the population, but regional health authorities provide estimates considerably of a lower value of 60-75%.

Conclusions. The made researches allow to make some conclusions on fiscal-budgetary policy during the years 2009-2011 and its impact on the economic growth in Moldova.

• general objectives of the tax policy for 2009-2011 remained as in previous years: (1) ensuring equity, fiscal transparency and stability, (2) optimizing the tax burden, (3) structuring and simplifying tax laws, (4) harmonization of principles at the basis of national tax legislation with the EU legislation. In medium terms there were performed a series of fiscal policy measures focused on the main types of taxes, as follows:

- (1) personal income tax;
- (2) social taxes;
- (3) value added tax;
- (4) excise duties;
- (5) continuing the implementation of the three stages of the new system of taxation of various categories of real estate according to their market value;
- (6) local taxes;
- (7) the objectives of tax administration.

• National public budgetary incomes government revenues continued to dynamically grow in the years 2005-2010 maintaining about the same level of GDP, excluding the 2010 the ratio to GDP has declined compared with 2008 with 5 p.p. Tax revenues continue to hold the major part of the budget revenues representing more than 80%.

• Public expenditure policy for 2009-2011 results from the stipulations of the Program of Government Activity, the National Development Strategy for 2008-2011, other programs and national strategies. The general objectives of the expenditure policy for this period in general have been met:

- i) While the total public expenditures, expressed as a percentage of GDP has reached major rates measures

domeniul planificării politicilor sectoriale în conformitate cu volumul disponibil de resurse;

iii) costurile de personal urmează să reflecte obiectivele Concepției optimizării numărului angajaților din sectorul bugetar; nivelul cheltuielilor de personal au fost optimizate în anii 2008-2010;

iv) au fost distribuite resursele publice pe sectoare (domenii), programe și alte activități, în conformitate cu prioritățile stabilite;

v) următoarele domenii au constituit priorități majore și au obținut alocări de fonduri suplimentare:

- reforma salarială, ca factor determinant în sporirea calității serviciilor publice;
- investițiile capitale, care constituie o prioritate majoră;
- justiția;
- știința și inovarea;
- susținerea sectorului real și infrastructurii economiei, principalele alocări de resurse fiind direcționate spre programele de susținere a producătorilor agricoli, de extindere a suprafețelor de plantații viticole, reparații și întreținere a drumurilor publice.

Propuneri:

1). Scopul principal al politicii financiare trebuie să asigure și în viitor stabilitatea și previziunea veniturilor, să acorde sprijin echitabil impunerii și stimulării creșterii economice.

2). Reforma administrării fiscale în Republica Moldova a înregistrat progrese semnificative până în prezent, deși mai rămân de soluționat probleme grave în anii următori. Sunt necesare schimbări importante în politica și legislația fiscală, în special privind diminuarea cotei standard a TVA de 20%, diminuarea presiunii fiscale asupra forței de muncă. Cota de 23% aplicată asupra forței de muncă este puțin peste cota medie internațională. Este necesar de a majora cota impozitului pe venitul corporațiilor.

3). Sistemul fiscal al Republicii Moldova rămâne competitiv în ceea ce privește nivelul impozitării directe, dar necesită: finalizarea legislației privind impozitarea indirectă, ținând cont de normele Uniunii Europene (UE) corespunzătoare, precum și funcționarea eficientă a sistemelor de impozitare indirectă, continuarea și accelerarea procesului de modernizare a administrării fiscale din Republica Moldova, și consolidarea cooperării internaționale.

4). În ceea ce privește impozitul TVA, propunerile specifice se axează pe: scutiile suplimentare de la TVA, existente în Republica Moldova, sistemul cotei zero, operațiile de restituire a TVA și facturilor, combaterea fraudei TVA și îmbunătățirea aplicării TVA. În domeniul accizelor, problema principală constă în: cotele, baza de impunere pentru unitatea de acciz, precum și în tratarea zonelor libere, fiind evidentă necesitatea elaborării unei legislații suplimentare (în special cu privire la momentul apariției obligației fiscale). De asemenea, este necesară o abordare pe etape a acestor probleme, axată, în primul rând, pe aspectele ce țin de sistem și, doar apoi, pe armonizarea cotelor minime de impozitare indirectă.

5). Ținând cont de importanța unei administrări fiscale eficiente și moderne, Guvernul Republicii Moldova a făcut primii pași: în primul rând, a simplificat procedurile de raportare fiscală prin implementarea e-declarațiilor, automatizarea completării rapoartelor fiscale. Una din propunerile cheie se referă la urgența modernizării până la un

were taken for the efficient use of public resources;

ii) Responsibility of public authorities was increased in the area of planning of the sectoral policies in accordance with the available volume of resources;

iii) Personnel costs will be reflected in the objectives of the Concept of optimization the number of public sector employees. The staff costs have been optimized in 2008-2010;

iv) Public resources were distributed by sectors (areas), program, other activities in accordance with the established priorities;

v) The following areas were the major priorities that have directed additional funding:

- Wage reform, as a determining factor in enhancing the quality of public services;
- Capital investment, which represent a priority;
- Justice;
- Science and innovation;
- Support for the real sector and economic infrastructure, the major allocations being directed towards the support programs for farmers, vineyard area expansion, repairs and maintenance of public roads.

Proposals:

1) The main purpose of financial policy has to ensure the future stability and forecast of revenues, to support fair taxation and stimulate economic growth.

2) The tax administration reform in Moldova has made significant progress so far though serious problems remain for years to come. Major changes are needed in policy and tax legislation in the coming years, in particular, reducing the standard rate of 20% at VAT, reducing the tax burden on the labor force. The share of 23% of the labor force is slightly higher than the international average share. It is necessary to increase the corporate income tax rate.

3) The tax system remains competitive in the Republic of Moldova regarding the level of direct taxation, it requires the completion of the indirect taxation legislation, taking into account the relevant EU regulations and efficient functioning of the indirect taxation systems, continuing and accelerating the modernization of the tax administration in Moldova and strengthening international cooperation.

4) As regards the VAT tax, specific proposals are focused on further exemptions from VAT in the Republic of Moldova, zero system, operations of VAT reimbursement, combating VAT fraud and improvement of the VAT application. Regarding the excise, the main issue is the rates, the tax for an excise unit, the need for additional legislation (in particular the timing of tax liability), and the treatment of free zones. There is need a phased approach to these issues, focusing primarily on aspects of the system and then harmonizing the minimum rates of indirect taxation.

5) Given the importance of efficient and modern tax administration the Government of the Republic of Moldova took its first steps, first it simplified the tax reporting procedures by implementing the e-statements, automation of the fulfillment of the tax reports. One of

nivel de funcționare deplină a sistemului tehnologiilor informaționale și a proceselor Inspectoratului Fiscal de Stat (IFS). Reformele necesare continue ale IFS trebuie să fie inițiate cât mai curând posibil pentru a îmbunătăți atât situația în administrația fiscală, cât și pentru a pregăti administrația de a face față provocărilor europene. În special, este necesară proiectarea unui nou sistem de tehnologii informaționale care să corespundă inclusiv cerințelor UE.

6). Este necesar de a supune unei revizii politica tarifară privind reducerea taxelor vamale la importul de materie primă, materiale auxiliare și echipamente tehnologice, precum și maximizarea acestora la produsele finite, direct competitive cu cele autohtone.

7). Prin completări și modificări la Codul cu privire la contravențiile administrative și la Codul penal, de majorat sancțiunile pentru comiterea evaziunii fiscale.

8). Perfecționarea sistemului de administrare vamală și fiscală (prevenirea subevaluării în vamă, transferării profitului etc.).

9). Menținerea cheltuielilor sociale la un nivel înalt, pe fondul reducerii substanțiale a veniturilor bugetare, conduce la creșterea deficitului bugetar, iar în anii de criză, apare necesitatea de a diminua cheltuielile pentru programele sociale în scopul evitării datoriilor interne și deficitului bugetar. În asemenea situații, guvernul nu va preocupat de lansarea programelor de investiții și reforme structurale care implică cheltuieli capitale, dar va optimiza cheltuielile bugetare, lărgind, în paralel, baza fiscală și identificând surse externe pentru acoperirea temporară a unor programe economice și sociale importante, precum și a deficitului bugetar.

10). Conform condițiilor din Memorandumul cu privire la politicile economice și financiare, semnate de către autoritățile Republicii Moldova la 14 ianuarie și 30 iunie 2010, pentru a asigura evoluțiile macroeconomice și a ajusta politicile promovate, în perspectivă, vor continua eforturile de reducere a cheltuielilor curente cu 1,5% din PIB, creând, în același timp, un spațiu suficient pentru finanțarea necesităților stringente de investiții publice.

S-a majorat vârsta statutară de pensionare pentru funcționarii publici, precum și judecători și procurori cu șase luni în fiecare an, până la atingerea vârstei de pensionare standard. Conform recomandărilor FMI, vor fi implementate măsuri de optimizare a cheltuielilor în domeniul ocrotirii sănătății.

11). În pofida faptului că au fost realizate unele ajustări și obținute anumite succese, în administrarea fiscală există încă rezerve privind optimizarea structurii sistemului fiscal. De aceea, politica bugetară trebuie să fie orientată spre micșorarea cheltuielilor bugetului consolidat, mai ales în condiții de criză.

the key proposals is related to the urgency of upgrading to a full operating system of the information technology level and IFS processes. The necessary and continue reforms of the IFS should be initiated as soon as possible to improve the situation both in tax and to prepare the government to meet the European challenges. In particular, it is necessary to design a new IT system as the system should also meet EU requirements.

6) It is necessary to submit to a review the tariff policy by reducing customs duties on imports of raw materials, auxiliary materials and technological equipment and their maximization at the finished products directly competitive with the local ones.

7) Through the additions and changes to the Code of Administrative Offences and the Criminal Code it is necessary to increase the penalties for committing tax evasion.

8) Improving customs and tax administration (prevent under customs, transfer of profits, etc.).

9) Maintain a high level of social expenditures, on the substantial reduction of the budget revenues leads to the increase of the budget deficit, it appears the necessity during the crisis to diminish the expenditures on social programs for not admitting domestic debt and budget deficits. In such situations we can not speak about the launching of investment and structural reform programs involving capital expenditures. In such situations the government will optimize budget spendings, while expanding the tax base and identifying external sources for temporary coverage of economic and social programs and the budget deficit.

10) After the conditions of the Memorandum on Economic and Financial Policies signed by the Republic of Moldova on January 14, 2010 and June 30, 2010, to reflect macroeconomic developments and policy adjustments introduced in the future will continue to reduce the current spending with 1.5% of GDP while creating a space large enough to finance public investment needs.

The statutory retirement age for civil servants and judges, prosecutors increased with six months every year until they reach the standard retirement age. According to the IMF recommendations measures of optimization the health care costs will be implemented.

11) Despite some coordination and some successes in tax administration are under some reservations in streamlining the tax system. In this case fiscal policy should be aimed at reducing the consolidated budget expenditures, especially in conditions of crisis.

Referințe bibliografice/References

1. Legea pentru modificarea și completarea unor acte legislative: nr. 154 din 21.07.2005. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2005, nr. 126-128, art. 611.
2. Hotărârea Guvernului pentru aprobarea Programului de stabilizare și relansare economică în Republica Moldova pe anii 2009-2011: nr. 790 din 01.12.2009. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2009, nr. 174-176, art. 874.
3. Rapoartele anuale ale BNM 2006, 2007, 2008, 2009, 2010. [Accesat 21.06.2012]. Disponibil: www.bnm.md.
4. MANOLESCU, Gheorghe. Buget: abordare economică și financiară. București: Editura Economică, 1997. 368 p. ISBN 973-590-025-4.
5. ЧУГУНОВ, И. Бюджетная система как инструмент регулирования экономического развития. Киев, 2005. 583 с.

Recomandat spre publicare: 30.03.2012

**EVALUAREA ETAPELOR ȘI A CRITERIILOR
DE SELECTARE A PROIECTULUI**

**EVALUATION PHASES AND SELECTION
CRITERIA FOR AN OPTIMAL**

INVESTIȚIONAL OPTIM PENTRU AFACERILE MICI

Lilia OGLINDĂ, drd., ASEM

Recenzent: Victoria GANEA, dr., conf. univ., USM

Acest articol abordează unele aspecte ale procesului de investire în afacerile mici. Investitorul realizează, prin intermediul organelor specializate, o importantă prognoză, în baza căreia obține toate informațiile cu privire la posibilitățile pe care i le oferă viitorul în exploatarea obiectivului în care investește. Orice proiect de investiții presupune dimensiuni, constante, care sunt determinate prin metode diferite de calcul, utilizate de către profesioniști, și sunt strict necesare pentru a dezvolta un proiect, indiferent de amploarea sa.

Cuvinte cheie: investiții, proces investițional, evaluare, decizie, necesitate, oportunitate, eficiență.

Introducere. Investițiile sunt o parte indispensabilă a unei activități economice indiferent de ramura activității, fie că discutăm despre o societate cu profil industrial, fie despre o societate de prestări de servicii. Perioada actuală, pe care o trăim cu toții, este vitregă atât mediului de afaceri, cât și omului de rând. Nu toți pot rezista acestei crize, care s-a instaurat pe un termen nedeterminat. Ca să rezisti, trebuie să modifici în unele domenii totul din temelie pentru a rămâne competitiv pe piață și pentru a face față presiunii și concurenței care vin de peste hotare. În aceste momente dificile, statul intervine cu o serie de norme și acțiuni pentru susținerea activității întreprinderilor autohtone în conformarea cu cerințele și standardele atât de nivel național, cât și de nivel internațional.

Conținutul de bază. Prin investiții sunt direcționate resurse semnificative către domenii particulare ale activității economice. Deciziile, luate de organizații individual, în ansamblul lor, au impact asupra poziției economice viitoare a națiunii. La nivel organizațional, deciziile privind direcționarea resurselor către bunuri de capital pe termen lung au implicații asupra multor aspecte operaționale.

Investiția reprezintă un aspect al activității organizaționale ce nu poate fi considerat izolat de celelalte funcții și decizii, care constituie firma. De asemenea, aceasta este sensibilă la mediul de operare exterior firmei. Relațiile interactive dintre deciziile de investiții capitale și celelalte componente ale activității organizaționale apar în interiorul unui mediu organizațional dinamic, el însuși fiind sub influența mediului de operare extern. Investiția, în mod tradițional, a fost înțeleasă ca un proces ordonat. Cuvântul „proces” conferă o imagine mecanicistă, potrivit căreia informația intră într-o anumită „cutie neagră”, acolo ea este prelucrată și transformată într-o recomandare pentru acțiune, iar apoi este implementată ca rezultat al procesului.

Procesul investițional reprezintă o consecutivitate de etape, acțiuni și operațiuni de desfășurare a activității investiționale. Derularea procesului investițional depinde de obiectul investirii. Nici un investitor nu poate investi capital într-un obiectiv fără a deține suficiente informații despre perspectivele exploatării obiectivului respectiv. Pentru aceasta, înainte de a

INVESTMENT PROJECT FOR SMALL BUSINESS

Lilia OGLINDA, PhD student, AESM

Reviewer: Victoria GANEA, PhD, associate prof., USM

This article describes some aspects of the process of investment in small business activity. Action for which the investor carries out through specialized bodies an important forecast, under which it can obtain all of the possibilities which offers this investment. Any investment project consists of certain sizes, constants which are determined by different calculation methods used by professionals and are strictly required to develop a project, regardless of size.

Key words: investment, investment process, evaluation, decision, necessity, opportunity, efficiency.

Introduction. Investments are an integral part of an economic activity regardless of branch activity, whether talking about an industrial company or a services company. The current period in which we all live is foster both to the business media and the business man. Not everyone can withstand the crisis that has taken place for an indefinite term. It is hard to resist the need to change everything to the ground in some areas and to remain competitive and meet market pressure and competition that comes from beyond the country. State intervenes in these difficult times with a set of rules and actions to support local business activity to meet the requirements and standards – not only local but also at international level.

The basic content. Through investments significant resources are directed to particular areas of economic activity. Decisions taken by individual organizations as a whole have an impact on the nation's future economic position. At the organizational level, decisions on hiring resources to capital goods have long term implications on many operational issues.

The investment represents an aspect of organizational activity which cannot be considered in isolation from other functions and decisions, which constitutes the company. It is also sensitive to outside business operating environment. Interactive relationship between capital investment decisions and other components of organizational activity occurs within a dynamic organizational environment, itself being under the influence of external operating environment. Investment traditionally has been understood as an ordered process. The word "process" provides a mechanistic view, where information goes into a certain "black box". There it is processed and turned into a recommendation for action, which is then implemented as a result of the process.

Investment process is a sequence of steps, actions and operations of business investment. The flow of the investment process depends on the subject of investing.

trece la luarea deciziei de investire, investitorul desfășoară, prin intermediul organelor specializate, o importantă acțiune de prognoză, în baza căreia acesta va putea obține toate informațiile cu privire la posibilitățile pe care i le oferă viitorul în exploatarea obiectivului în care investește.

Orice proiect de investiții este determinat de anumite mărimi constante, care se stabilesc prin diferite metode de calcul, utilizate de către specialiști, și sunt strict necesare elaborării acestuia, indiferent de amploarea sa.

Principalii parametri sunt:

1. *Volumul capitalului investit*, care cuprinde atât capitalurile necesare extinderii activelor fixe, cât și nevoia de fond de rulment pentru exploatarea mijloacelor fixe nou create;

2. *Durata de viață a obiectivului de investiție*, care este determinată de caracteristicile tehnice și funcționale ale mijlocului fix, de competitivitatea produselor create cu investiția respectivă;

3. *Stabilirea fluxurilor de numerar*, care constă în diferența dintre încasăările totale și cheltuielile totale. Acest flux este indicativul care exprimă așa-numita „situația la zi”, adică ce câștig sau pierdere sunt luate în calcul pentru fiecare an. Potrivit metodologiei BIRD privind indicatorii de apreciere a eficienței economice a proiectului de investiții, există mai mulți indicatori, ca:

- veniturile brute, care înglobează volumul total de încasări într-o anumită perioadă de timp,
- cheltuielile totale, care includ cheltuieli de investiție și cheltuieli de producție;

4. *Valoare reziduală și cea de recuperare*, care reprezintă prețul la care poate fi vândută investiția după încheierea duratei ei de viață.

Procesul investițional conține următoarele etape: preinvestițională, investițională propriu zisă și postinvestițională. Fiecare din aceste etape, la rândul său, se compune din subetape.

1. *Etapa preinvestițională*. Aceasta presupune că, pentru ca un proiect să fie acceptat și implementat, este necesar de a parcurge anumiți pași, ce ar permite luarea deciziei referitoare la proiectul în cauză. Aceasta etapă se bazează pe următoarele activități:

- analiza potențialului de resurse naturale,
- analiza cererii și ofertei,
- legătura cu alte ramuri,
- analiza posibilităților de diversificare,
- climatul investițional,
- politica investițională,
- costul factorilor de producție,
- studiul piețelor externe.

Analiza posibilităților are un caracter general și se bazează mai mult pe date evazive, dar nu pe cele reale și exacte. În funcție de condițiile investigate, poate fi înfăptuită analiza posibilităților generale, ce presupune efectuarea unor cercetări în direcția regională, sectorială sau a resurselor. De asemenea, poate fi efectuată și analiza posibilităților concrete ale proiectelor, care se înfăptuiește în corespundere cu identificarea inițială a posibilităților de investire în țară.

2. *Etapa investițională propriu-zisă*. Etapa investițională a proiectelor diferă în funcție de mărimea acestora. Înfiptuirea unei investiții poate fi divizată în următoarele subetape:

No investor can invest capital in an objective, without having enough information about the prospects of exploitation the specific objective. Therefore, before moving to the investment decision, the investor carries out through specialized bodies, an important forecast action, under which it can obtain all of the possibilities that the future offers to the target operation in which it invests.

Any investment project consists of certain constant sizes which are determined by different calculation methods used by professionals and are strictly required for its development, regardless of its size.

The main parameters are:

1. *The volume of capital invested* – this includes the capital to expand fixed assets and working capital needs for the exploitation of newly created assets.

2. *The life of the investment objective* is determined by technical and functional characteristics of the asset, the competitiveness of products made with that investment.

3. *Establish cash flow* - the difference between total revenue and total expenditure is cash flow. This call flow is expressing what is called "state of play" and thus the gain or loss is taken into account for each year. According to the BIRD methodology on indicators for assessing the economic efficiency of investment project, there are several indicators that:

- gross income, which includes the total amount of receipts in a given period of time,
- total expenditure, including investment costs as production costs.

4. *Residual value and recovery* is the price at which investment may be sold after its life duration.

Investment process includes the following steps: pre investment, investment itself and post investment. Each of these steps, in turn, consists of sub steps.

1. *Pre investment stage* - meaning that for a project to be accepted and put into operation, it is necessary to go through certain steps that would allow a decision to be made on the project. This step is based on the following activities:

- analysis of potential natural resources,
- supply and demand analysis,
- connection with other branches,
- assessing opportunities for diversification,
- investment climate,
- investment policy,
- cost inputs,
- study foreign markets.

Analysis of the possibilities is general and is based on data more elusive, but not on the real and accurate. Depending on the conditions analyzed, analysis of general possibilities can be accomplished, which involves conducting research in the region, sector or resources. It can also be carried out analysis of specific project opportunities, which is administered in accordance with the initial identification of investment opportunities in the country.

2. *Investment stage itself*. Stage of investment for a project varies by size. Administration of an investment

- Negocierile și înscrierea contractelor, care necesită de a ține cont de obligațiunile juridice și financiare. La această subetapă se semnează contracte între investitori, pe de o parte, și instituțiile financiare, consultanți, arhitecți, clienți, deținători de patente și licențe, intermediari, furnizorii de utilaje și materii prime, pe de altă parte. Negocierile directe și întocmirea contractelor, deseori, implică modificări și noi idei de perfecționare a proiectului, ceea ce duce la creșterea costurilor investiționale.

- Elaborarea documentației tehnice și de proiect prin: întocmirea graficului de lucru, alegerea locului de amplasare, elaborarea unui plan amănunțit de exploatare și alegerea tehnologiilor și utilajelor.

- Etapa construcției, care include pregătirea spațiului și construcția nemijlocită a obiectului.

- Pregătirea cadrelor, care coincide cu etapa construcției și are ca obiectiv creșterea rentabilității și profitabilității.

- Darea în exploatare, ce constă în asumarea obligațiunilor, stabilirea graficelor stricte și îndeplinirea la timp a misiunilor. Faza investițională depinde foarte mult de factorul timp.

3. *Etapa de exploatare sau etapa postinvestițională.* Această etapă ține de două elemente, și anume de: perspectiva de lungă durată și perspectiva de scurtă durată. Perspectiva de scurtă durată presupune începutul unui ciclu de producere, care va permite depistarea problemelor și erorilor apărute în faza precedentă. Aceste probleme trebuie soluționate în perioade de timp foarte scurte.

Perspectiva de lungă durată evidențiază doi factori:

1. costul de producție,
2. venitul din vânzări.

Datorită importanței deosebite a deciziei de investire în cadrul firmei, conducătorii au nevoie de criterii corespunzătoare de evaluare a oportunităților de investiții, conform cerințelor impuse de ei înșiși.

În cadrul întreprinderii pot apărea diverse modalități de investire. Pentru a decide asupra variantei optime, este necesară realizarea unui studiu asupra fiecărui proiect investițional din punctul de vedere al necesității, oportunității și eficienței.

Necesitatea este determinată de măsura în care o întreprindere nu-și poate îndeplini programul economic în baza capacităților de producție existente. Investițiile, în acest caz, se concentrează asupra înlocuirii echipamentului de producție complet uzat, întreprinderea urmând vechile afaceri, ori asupra achiziționării a noi echipamente pentru lărgirea capacității de producere existente. Creșterea riscului de nerecuperare a investiției este condiționată de reducerea cererii pentru produsele întreprinderii, de învechirea morală a utilajului.

Oportunitatea se apreciază în strânsă legătură cu necesitatea și timpul cel mai potrivit de creare și exploatare a capacităților de producție, care vor permite obținerea unei rentabilități optime. Cele mai importante categorii de investiții sunt cele care vizează consolidarea și lărgirea piețelor, dezvoltarea resurselor umane și susținerea activităților inovatoare.

Eficiența este criteriul de bază al implementării unui proiect investițional. Respectarea rigorilor financiare,

can be divided into the following sub stages:

- Negotiations and contract enrolment that require keeping account of legal and financial obligations. At this stage contracts are signed between the investors, on the one hand, and financial institutions, consultants, architects, clients, owners of patents and licenses, intermediaries, suppliers of equipment and raw materials, on the other. Direct negotiations and drafting contracts often involve changes and new ideas to improve the project, which increases investment costs.

- Development of technical documentation and project work by drawing the graph, choosing the location, developing a detailed plan of operation and choice of technologies and equipment.

- Stage construction including preparation space and direct construction of the object.

- Staff training to coincide with construction phase and aims to increase profitability.

- Commissioning stage consists in assuming obligations, setting strict schedules and timelines of the missions. Investment phase is highly dependent on the time factor.

3. *The exploitation phase or the post investment stage.* This step takes two elements, namely the long-term perspective and short run. Short run production means the beginning of a cycle that allows detecting problems and errors occurring in the previous phase. These problems must be solved in very short periods of time.

Long-term perspective highlights two factors:

1. production cost,
2. sales revenue.

Due to the particular importance of the investment decision in the company leaders need appropriate criteria for assessing investment opportunities, according to the requirements imposed on them.

The company may experience different types of investment. To decide on the optimal, a study on each investment project in terms of need, timeliness and efficiency is needed.

The necessity is given by the extent to which a company cannot meet the economic program on existing production capacities. Investments in this case focuses on replacing worn-out production equipment, following old business enterprise or acquisition of new equipment for expansion of existing production capacity. Increased risk of investment non-recovery is subject on reducing demand for the company, for the outdated equipment.

Opportunity to closely consider the need and the best time of creation and commissioning of production capacities will allow for an optimal return. The major categories of investments are aimed at strengthening and broadening markets, human resources development, and support innovation activities.

Efficiency is the key criterion of implementing an investment project. Compliance with financial rigors associated investments involve realistic estimate of the

asociate investițiilor, implică estimarea realistă a principalilor factori ce determină eficiența investiției:

○ Volumul total al cheltuielilor pentru investiții, care cuprinde atât capitalurile necesare extinderii activelor fixe, cât și nevoia de fond de rulment pentru exploatarea mijloacelor fixe nou create;

○ Durata de viață, care determinată de caracteristicile tehnice și funcționale ale mijlocului fix, de competitivitatea produselor create cu investiția respectivă;

○ Profitul sau venitul net, ce se poate obține ca efect al exploatarea investiției;

○ Valoarea reziduală a investiției, care reprezintă prețul la care poate fi vândută investiția după încheierea duratei ei de viață.

Criteriile financiare, angrenate de Banca Mondială în vederea alegerii unui proiect de investiții, sunt:

1. *Termenul de recuperare* exprimă numărul de ani necesari recuperării, prin cash-flow-urile anuale actualizate ($CF_{act/an}$), a capitalului investit. El corespunde numărului de ani, în care suma fluxurilor financiare pozitive de investire devine egală cu valoarea investiției inițiale (I_0). Se optează pentru varianta de investire care asigură cea mai rapidă recuperare a capitalului investit.

2. *Valoarea actualizată netă (VAN)* este un indicator ce permite stabilirea diferenței între volumul total al încasărilor, obținute în întreaga perioadă de funcționare a obiectivului, și costurile totale (de investiții și de producție), în cazul în care toate valorile sunt actualizate.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} + \frac{VR_n}{(1+r)^n} - I_0 \quad (1)$$

VAN constituie un indicator fundamental în evaluarea economică și financiară a proiectului de investiții. Prin conținutul său, acest indicator caracterizează, în valoare absolută, avantajul economic al proiectului de investiții, câștigul, răsplata sau recompensa investitorului.

VAN stă la baza acceptării sau respingerii proiectului de investiții.

Dacă este un singur proiect, investiția se va accepta numai atunci când $VAN \geq 0$ și se va respinge când $VAN < 0$.

Dacă există posibilitatea selectării dintre mai multe proiecte de investiții, se va alege proiectul cu VAN maxim.

3. *Rata internă de rentabilitate* exprimă rata de discountare pentru care veniturile brute totale actualizate sunt egale cu costurile totale (de investiții și de producție) actualizate, ambii indicatori fiind calculați pe întreaga viață economică. Altfel spus, rata internă de rentabilitate este acea rată de actualizare pentru care venitul net actualizat este 0.

main factors determining the efficiency of investment:

○ A total volume of investment expenditure, which includes the capital for expansion of fixed assets and working capital needs for the exploitation of new assets created.

○ The time life, which is determined by technical and functional characteristics of the asset, the competitiveness of products made with that investment.

○ Profit or income that can be obtained as a result of the investment operation.

○ The residual value of an investment is the price at which investment may be sold after its life duration.

World Bank financial criteria involved in choosing an investment project are:

1. *Term recovery* expresses the number of years necessary to recover, through annual cash flows discounted (fact / year), the capital. It corresponds to the number of years, the amount of investment financial flows positive, is equal to the initial investment (I_0). It chooses investment option that provides the fastest recovery of invested capital.

2. *Net present value (NPV)* is an indicator that allows to determine the difference between the total revenue obtained throughout the operating period of the objective, and total cost (the investment and production), where all values are updated.

VAN is a crucial indicator for economic and financial evaluation of investment project. By its content, this indicator characterizes, in absolute terms, the economic advantage of investment project, gain, reward or investors reward.

VAN underlying investment project acceptance or rejection.

If there is a single project, the investment will be accepted only when $NPV \geq 0$ and will be rejected when the $NPV < 0$.

If there is the possibility to select among several investment projects, then will be chosen the project with maximum NPV.

3. *Internal Rate of Return* – expresses the rate of total gross revenues to date are equal to total costs (investment and production) to date, both indicators are calculated on the entire economic life. In other words, internal rate of return is the discount rate for the discounted net if the income is 0.

$$RIR = R_{min} + (R_{max} - R_{min}) \frac{VAN_{max}}{VAN_{max} + |VAN_{min}|} \quad (2)$$

În cadrul metodologiei BIRD, rata internă de rentabilitate este unul dintre cei mai semnificativi indicatori ai eficienței proiectelor de investiții, deoarece exprimă

Within the BIRD methodology, the internal rate of return is one of the most significant indicators of efficiency of investment projects, because it expresses

capacitatea investiției de a furniza profit pe întreaga durată de funcționare a obiectivului, stabilind puterea economică a acestuia, respectiv profitul net ce se obține la un leu efort total din investiție și din producție.

4. *Rata de rentabilitate contabilă* reprezintă raportul dintre profitul mediu, realizat de investiție, și suma investiției medii.

5. *Indicele de profitabilitate (IP)* exprimă rentabilitatea relativă pe durata de viață a proiectului. Acesta indică mărimea profitului actualizat ce revine la un leu capital investit de către investitor. Alegerea proiectului conform acestui indicator presupune selectarea variantei care asigură cel mai înalt IP.

$$IP = \frac{VAN + I_0}{I_0} = 1 + \frac{VAN}{I_0} \quad (3)$$

Metodele de evaluare a investițiilor au la bază o presupunere simplificatoare, care consideră că fluxurile de numerar au loc la finele anului, deși ele au loc pe parcursul anului. Urmare acestei presupunerii, se tinde ca fluxurile de numerar să fie tratate drept ocazionate la câteva luni mai târziu decât în realitate, ceea ce poate rezulta o micșorare sistemică a valorii prezente nete. Din această cauză, este bine, pe cât posibil, ca în practică, prognoza fluxurilor de numerar să fie efectuată lunar și actualizarea acestora – conform momentului de ocazionare așteptat.

Decizia de investire este complexă. Cel mai des, în afara calculelor financiare, se apelează la experiența profesională și intuiția conducătorului firmei. În plus, trebuie de avut în vedere că orice decizie de investire se ia într-un context restrictiv al mediului economic (concurență, resurse etc.). În aceste condiții de incertitudine și de restricții ale procesului investițional, în loc de a căuta o soluție optimă, adesea este preferabil să se opteze pentru decizia care satisface cel mai bine un minimum de criterii.

Concluzii. În baza celor expuse în lucrare, se pot concluziona următoarele:

1. Nu este ușor să întocmești un proiect de investiții corect și eficient. Presupunând că am ajuns la un numitor comun și proiectul a fost găsit, urmează un pas la fel de important ca primul, și anume găsirea metodelor de finanțare a acestui proiect. Costul unei finanțări, în această perioadă de criză, a crescut considerabil, iar metodele de finanțare sunt foarte complexe și necesită o mulțime de garanții pentru a nu transforma această finanțare într-o povară pentru întreprindere.

2. Asumarea riscului de a face o investiție de proporții într-o întreprindere mică are la bază o decizie complexă, căci în afara calculelor financiare, se apelează la experiența profesională și intuiția managementului firmei. Nu trebuie omis faptul, că orice decizie de investire se ia într-un context restrictiv al mediului economic, concurența te urmărește la fiecare pas, resursele sunt reduse și câteodată chiar insuficiente. În aceste condiții de incertitudine și de restricții ale procesului investițional, în loc de a căuta o soluție optimă, adesea este preferabil să se opteze pentru decizia care satisface cel mai bine un minimum de criterii.

3. Pentru businessul mic, activele sunt foarte

the ability to provide return on investment throughout the lifetime of the object, setting its economic power that net profit is obtained from a total effort, the investment and production.

4. *Accounting rate of return* is the ratio of the average profit, realized investment and the average investment amount.

5. *Profitability Index (PI)* expresses the relative profitability of the project's life. This indicates the size of updated profit per one capital invested by the investor. Project choice involves selecting this indicator version that provides the highest IP.

Investment evaluation methods are based on a simplifying assumption, who believes that cash flows occur at the end, although they occur throughout the year. Following this assumption, it tends to introduce an element of trend according to which cash flows are treated as arising from a few months later than they actually incurred. This tends to result in a decrease in systematic net present value. Therefore, it is well possible that in practice to make cash flow forecast and updates every month according to the exact moment when they expected to be incurred.

Investment decision is complex and, often, outside the financial calculations, we rely on experience and intuition of the head of the company. In addition, to be considered that any decision to invest is taken in a restrictive context of the economic environment (competition, resources, etc.). In these conditions of uncertainty and restrictions on the investment process, instead of seeking an optimal solution is often preferable to choose the best decision to meet the minimum criteria.

Conclusions. From those presented in the paper we can conclude the following:

1. It is not easy to draw up an investment project correctly and efficiently, but suppose that we have come to an agreement and the project was found, we move on to the next step, a step that is as important as the first, namely finding financing methods of this project. The cost of funding in this period of crisis has increased considerably and funding methods are very complex and require a lot of guarantees not to make this funding a burden on business.

2. Taking the risk of making a serious investment in a small complex is based on a decision for outside financial calculations; we rely on experience and intuition of the company management. Should not be overlooked the fact that any decision to invest is taken in a restrictive context of the economic environment, competition is following you every step, resources are small and sometimes too modest. In these conditions of uncertainty and restrictions on the investment process, instead of seeking an optimal solution it is often

importante. În funcție de active, de volumul lor, de gradul și starea lor, se pot contura multe concluzii despre o societate comercială. În baza acestora, se poate determina și necesitatea de a investi în ele sau de a înainta un proiect nou de gestionare corectă a lor, căci o gestionare incorectă și abuzivă a activelor unei întreprinderi poate duce la insolvență și, chiar mai mult, la faliment.

4. Un calcul bine făcut și analiza unor indicatori care caracterizează firma în detaliu ar putea să ne convingă de faptul că nu este nevoie de o investiție în acel domeniu, că investiția trebuie făcută într-o altă direcție, uneori chiar diametral opusă. Un proiect de investiții bine întocmit și bine gestionat aduce în timp unei societăți beneficii majore din toate punctele de vedere, atât în plan concurențial, cât și din punct de vedere al volumului vânzărilor și, implicit, al cotei de piață.

5. La întocmirea unui plan de investiții, indiferent de natura lui, statul este cel mai de încredere partener și aliat al antreprenorului, care vine mereu în ajutor la soluționarea nevoilor și ajută la promovarea intereselor și susținerea tendințelor de evoluare și creștere a firmei.

În fine, menționăm că statul trebuie să sprijine cu insistență, prin toate mijloacele dezvoltarea și creșterea mediului economic local. Legile și normele de stat de rigoare au venit mereu în întâmpinarea întreprinderilor mici cu diferite facilități pentru a le asigura creșterea și dezvoltarea cu scopul de a deveni competitive pe piață. Fără un stat care să acorde sprijin atunci când este inițiat un proiect de scară largă, dar fără un management bazat pe o echipă bine pregătită, investiția este sortită total eșecului.

preferable to choose the best decision to meet minimum criteria.

3. Very important for small business are the assets. Depending on these assets, the volume, grade and their condition can draw many conclusions about a company. Depending on them, one can determine the need to invest in assets or to come up with a new project for their proper management, mismanagement and abuse as an asset may lead to insolvency and even more, bankruptcy for a business.

4. A well-done computer analysis of indicators that characterize in detail the company could convince us that there is a need for investment in that area or on the contrary, the investment must be in a different direction, sometimes diametrically opposed. A project well prepared and well managed brings major benefits for society in all respects, both competitively and in terms of sales volume and market share by default.

5. In preparing an investment plan, whatever its nature, the state is the most reliable partner and ally of the entrepreneur, always coming to help in solving needs and helps to promote the interests and evolving trends and business growth.

Finally, it should be noted that the state should by all means strongly support and increase local economic development. State laws and data always come in small meeting with various facilities to ensure their growth and development in order to become competitive on the market. Without state support, when you start a project without a large scale management team based on a good investment, the project is doomed to a total failure.

Referințe bibliografice/References

1. BOTNARI, Nadejda. *Finanțele întreprinderii*. Chișinău: Ed. Prim, 2008. 238 p. ISBN 978-9975-9801-0-4.
2. CARAGANCIU, A., DOMENTI, O., CIORBU, S. *Bazele activității investiționale*. Chișinău: Ed. ASEM, 2004. 321 p. ISBN 9975-75-264-0.
3. CISTELECAN, Lazăr M. *Economia, eficiența și finanțarea investițiilor*. București: Ed. Economică, 2002. 535 p. ISBN 973-590-627-9.
4. PÂRVU, Dumitru. *Eficiența investițiilor*. București: Ed. Lumina Lex, 2003. 291 p. ISBN 973-588-724-X.
5. Portalul Financiarul.ro. [Accesat 21.06.2012]. Disponibil: <http://www.financiarul.ro>.

Recomandat spre publicare 15. 03. 2012

MARKETINGUL ȘI FIRMA ÎN SOCIETATEA VIITOARE

*Corina MATEI GHERMAN, lector asociat, dr. ec.,
F.E.A.A., Universitatea "Alexandru Ioan Cuza",
Iași, România*

Recenzent: Valeriu DOGA, dr. hab., IEFS

De mii de ani, structura economică s-a bazat pe o companie privată, deținută de o persoană care și-o administrează. După numai 40 de ani, a apărut un nou tip de structură de companii, cu mii de angajați, așa cum au fost cele care se ocupau cu construcția și funcționarea societății de căi ferate Deutsche Bank din SUA sau în Germania. Ele au fost adaptate caracteristicilor și legislației naționale, fiind conduse în mod diferit. Lucrurile s-au schimbat după 1970, atunci când a apărut un nou tip de proprietari în calitate de investitori instituționali: fondurile de pensii și trusturile de investiții. Odată cu economia, se dezvoltă resursele tehnologice și elitele, care conduc societățile la restructurare. Viitoarea conducere a afacerilor firmei va fi de tip concentrat și va unifica activitatea de management și marketing la nivel decizional. Dar, subliniem că firma poate satisface dimensiunea sa socială (stabilitatea socială) și umană numai în cazul în care aceasta este prosperă. În asemenea context, firmele trebuie să se orienteze spre schimbare pentru a rezista pe viitoarea piață concurențială globalizată.

Cuvinte cheie: *marketing, afaceri, societatea viitorului.*

Rezultate și discuții. Compania modernă a fost înființată aproape simultan în trei țări: America, Germania și Japonia. Timp de mii de ani, structura economică avea la bază firma particulară, fiind proprietate a unei singure persoane care o administra.

Conținutul de bază. În anul 1832, un studiu, efectuat în Anglia de McLane's Report, a arătat că toate firmele erau proprietate particulară, aveau până la 10 angajați și erau conduse de proprietar. Excepții erau Banca Angliei, compania East India.

După numai 40 de ani, a apărut un nou tip de structură a firmelor, cu mii de angajați, cum erau cele de construcție și exploatare a căilor ferate americane sau compania Deutsche Bank în Germania. Ele aveau caracteristici naționale și erau adaptate legislației naționale, fiind conduse în mod diferit.

După anul 1970, lucrurile s-au schimbat din nou când a apărut noul tip de proprietari, care acționau ca investitori instituționali: fondurile de pensii private și trusturile de investiții, care în viitor, odată cu apariția tehnocelitelor ca principală resursă economică de dezvoltare, au condus la restructurarea companiilor.

Supertehnocelitele (cuvânt introdus de autor) trebuie motivate cu bonificații sau prime excepționale, dar lor nu le poți angaja doar o mână, ci tot corpul și, fără motivații corespunzătoare, nu vor fi mulțumiți. Firma, însă, trebuie să fie conștientă că și ea are nevoie de acești supertehnospesialști, care pot lua decizii în domeniul lor de specializare.

Conducerea de vârf a firmei, puternică în luarea deciziilor și responsabilă față de viitorul firmei, îndeosebi în

MARKETING AND COMPANY IN FUTURE SOCIETY

*Corina MATEI GHERMAN, lector asociat, PhD ec.,
F.E.A.A., Universitatea "Alexandru Ioan Cuza",
Iași, România*

Reviewer: Valeriu DOGA, PhD, IEFS

For thousands of years, the economic structure was based on a private company owned by a person who operates. After only 40 years, appeared a new type of company structure, with thousands of employees, as were those that dealt with construction and operation of the railway company Deutsche Bank U.S. or Germany. They have been adapted to the characteristics and national legislation. They are run differently. After 1970, things have changed when it appeared a new type of owners, as institutional investors: pension funds, investment trusts. In the future, with the economy develops and elite technology resources, leading to restructuring companies. Driving future business type company will be focused and unified business management and marketing decision-making level. But note that the company can meet its social dimension (social stability) and human only if it is prosperous. In this context, firms must turn to change the future to withstand competitive global market.

Key words: *marketing, business, future society.*

Results and discussion. Modern company was established almost simultaneously in three countries: America, Germany and Japan. For thousands of years, the economic structure was based on private company, owned by one person and administered it.

The basic content. In 1832, after a study in England of McLane's Report revealed that all firms were privately owned, had up to 10 employees and were led by the owner. Exceptions were the Bank of England, East India Company.

After only 40 years, appeared a new type of structure of companies, with thousands of employees, as were those that dealt with construction and operation of railways company Deutsche Bank U.S. or in Germany. They were national characteristics and adapted to national legislation. They are run differently.

After 1970 things have changed when it appeared the new type of owners, acting by institutional investors: pension funds, investment trusts and in the future, once the main economic resource technological elites development that leads to restructuring companies.

Super techno elite must be motivated with exceptional bonuses or wage. But they can not hire just a handful, but his body and without proper reasons will not be satisfied. But the company must be aware that it needs this super technological specialists to make decisions in their area of specialization.

The firm, the top investor must separate, strong and responsible decisions about the future business, particularly in research, innovation, design and strategy of

cercetare, inovare, proiectarea și strategia surselor financiare și resursa umană de vârf, trebuie să fie separată de investitor.

În societatea viitoare, conducerea de vârf a firmei va trebui să stabilească structura economică, cea a resursei umane și cea socială. Astfel, modelul german al economiei sociale de piață a pus accent pe dimensiunea socială, cel japonez – pe dimensiunea umană, iar modelul american – pe suveranitatea acționarului [Drucker P., 2004, p. 276].

Toate aceste trei fracțiuni ale firmei trebuie realizate împreună, însă precizăm, că firma își poate realiza dimensiunea socială (stabilitatea socială) și cea umană numai dacă este prosperă.

În prezent, deși Europa se confruntă cu recesiunea economică și cu criza datorilor suverane (vezi Grecia), dimensiunea socială și cea economică a firmei poate fi realizată chiar și cu riscul unor contestații sociale.

Marile firme transnaționale cu succese mari și de lungă durată pe piață (cazul directorului general Andrew Grove de la "Intel" sau Sanford Weill de la "Citigroup") au creat o aură de legendă directorilor săi. Ideea s-a răspândit mai departe, astfel încât unii autori consideră că, în viitor, firmele vor avea nevoie de manageri geniu, dar consider că acest tip de manager al firmei viitorului trebuie neapărat să facă parte din tehnologia viitorului – singura resursă activă în inovarea viitorului.

În cazul eșecurilor, directorilor de firme, după doar 2-3 ani de la numire, li se explică structurile neadecvate ale firmei și lipsa de competență a subalternilor. Aceștia trebuie să tindă să dea firmei o identitate unică – una dintre sarcinile managerului pentru societatea viitoare. Firma trebuie să-și dovedească legitimitatea socială prin valori, misiune și viziune.

Pentru manageri, informațiile care vor veni din exteriorul firmei vor fi cele mai importante, îndeosebi cele care sunt mai puțin accesibile și cuantificate în lupta concurențială, și ele nu trebuie privite ca fiind „anecdote”.

Pentru a supraviețui în viitor, este necesar ca fiecare firmă să adopte schimbarea și, implicit, să determine constant această schimbare, deoarece implementarea inovației într-un sistem tradițional de organizare a firmei conduce la rezultatele dorite.

Totul trebuie schimbat: firma, produsul, serviciul și modul de abordare a schimbării, ceea ce japonezii numesc într-un singur cuvânt „Kaizen”.

Această schimbare trebuie privită ca o oportunitate. Pentru că, dacă nu suntem pregătiți total, nu vom putea face față formelor definite sub care se va prezenta noua societate.

Actualmente, în plan social, suntem iritați de existența a prea multor bogați și chiar superbogați, iar efectele revoluției informaționale nu s-au făcut simțite. Între suveranitățile economice naționale și decizionale la nivel global trebuie găsit un nou echilibru.

Stabilitatea economică [Joseph Schumpeter] a viitorului va consta în dezechilibrul dinamic, ca unică variantă, sau distrugerea creatoare prin inovație, ca unica forță motoare a noii tehnologii.

Societatea viitoare, cred că va fi total diferită de cea actuală și, probabil, va avea ca principală caracteristică noile teorii, noile ideologii și provocări, cărora firma și omenirea

financial and human resource peak.

In the future leadership of the company business will have to establish the economic structure, the human and social resources. So, the German model of social market economy emphasized the social dimension, the Japanese - the human dimension, and American model is based on shareholder sovereignty [Drucker P., 2004, p 276].

All three factions of the company have achieved together, but emphasize that the company can meet its social dimension (social stability) and the human only if it is prosperous.

Today, Europe faces economic downturn and sovereign debt crisis (see Greece), and the social dimension of the firms can be achieved, even at the risk of social contestation.

Large transnational companies with large market success for a long time (the case of the General Director Andrew Grove of Intel and Sanford Weill of Citigroup) have created an aura of legend to its directory. The idea went that some authors consider that in future companies will need managers genius, but I think this type of manager of the future company, you have to be part of technological elite future, the only active resource in the future innovation.

If failure, managers of firms, after only 2-3 years after appointment, explains that he inadequate company structures and lack of competence of subordinates. But they must strive to give the company a unique identity, is one of the tasks manager for future society. The company must prove legitimacy through social values, mission and vision.

For managers the information to come from outside the company will be the most important, those that are less accessible, quantified competitive fight and they should not be regarded as "anecdotes".

To survive in the future is necessary for each company to adopt constantly changing and therefore cause this change, since the implementation of innovation on a traditional business organization lead to desired results.

Everything has changed: company, product, service, approach to change, what the Japanese call a single word "Kaizen".

This change must be seen as an opportunity. Because if we are not totally ready, we can not meet defined forms to be provided under the new company.

Today, the social, we are irritated by the existence of too many rich and even super-rich and the information revolution effects were not felt in the social. A new balance must be struck between national economic sovereignties and global decision.

Economic stability [Joseph Schumpeter] of the future will consist of dynamic imbalance as the only alternative or creative destruction through innovation as the only driving force of new technologies.

Future society, I think it will be totally different from today and will probably be the main feature of its new theories, new ideologies, new challenges, which the company and the world will have to find the right

va trebui să găsească răspunsurile potrivite.

În acest circuit, activitatea de marketing este prezentă în toate etapele, contribuind la finalizarea vânzării unui produs. Firma poate apela și la alte firme specializate care oferă servicii.

Structurile de marketing din interiorul firmelor nu sunt fixe. Ele se adoptă de la caz la caz, în funcție de necesitățile firmei la un moment dat și de schimbările survenite în mediul extern în care firma activează.

answers.

In this circuit, the marketing activity is present in all stages, helping to complete the sale of a product. Company may turn to specialized companies that provide services.

Marketing structures within firms are not fixed. They are taken on a case by case basis, depending on business needs at a time and changes in the external environment where the company operates.

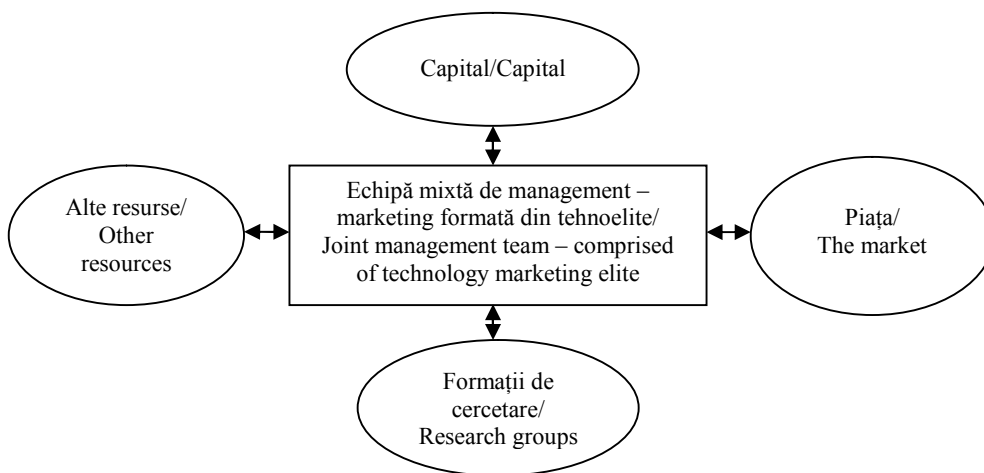


Fig. 1. O structură posibilă a firmei viitorului – viziunea autoarei
Fig. 1. A possible structure of the company's future – author's vision

Având în vedere creșterea rolului marketingului în societatea bazată pe cunoștințe, propun conceptul, conform căruia decizia managerului (M) să se unifice cu decizia managerului de marketing (M), rezultând cei doi M, astfel:

Given the increasing role of marketing in the Knowledge Society, proposed the notion that the manager's decision (M) decision to merge the marketing manager (M), resulting in the two M, as follows:

$$M + M \longrightarrow 2M \longrightarrow 1 \longrightarrow \text{DECIZIE/DECISION}$$

Aici cifra unu este folosită în sens de unitate a celor doi factori de decizie la nivelul firmei. Acest sistem reduce canalele de comunicare între managerul de decizie al firmei și cel de marketing, căci ambii trebuie să facă parte din echipa de supertehnocelite.

Here is a figure used in the sense of unity of the two decision makers within the firm. This reduces the communication channels between the manager and the decision of the company marketing both to join the elite team of super technology.

Supertehnocelitele vor rezolva toate fazele produsului/serviciului nou, plecând de la feedbackul clienților, cerințele societății legate de sustenabilitate și mediu, de la conservarea resurselor naturale, înglobând în produs sau serviciu numai acele atribute, care să răspundă strict unei nevoi sociale, evitând risipa de resurse și bani. Întrebările vor fi: „Pentru cine producem?”, „Avem resurse naturale pentru a produce un anumit produs sau serviciu?”, „Care sunt atributele critice ale produsului sau serviciului?”, „Necesită un consum minim de resurse?”, „Vom aduce îmbunătățiri atributelor maxime?”.

Super techno elites, will address all phases of new product/service again feedback based on the customer requirements related to the sustainability of society and the environment, conserving natural resources, covering the goods and services only those attributes that meet a strict social needs, avoiding waste of resources and money. Questions will be: Who produce? We have natural resources to produce a product or service? What are the critical attributes of the product or service? Requires a minimum consumption of resources? We attribute maximum improvement? In future, companies will no longer vertical organizational structure. Subordinations disappear horizontal/vertical team composed of technological elite. Working with different specializations, will solve all problems with products and services to achieve by working directly with entries in the company, the source of capital and market.

În viitor, consider că firmele nu vor mai avea o structură organizatorică verticală. Vor dispărea subordonările pe verticală și orizontală. Echipa de lucru compusă din tehnocelite cu specializări diferite, va rezolva împreună toată problematica realizării produselor și serviciilor, colaborând direct cu intrările în firmă, cu sursa de capital și cu piața.

Companies that will meet the challenges of XXI

Firmele care vor răspunde provocărilor secolului XXI

trebuie să ia în calcul abordarea SPIN, element esențial pentru a revoluționa marketingul bazat și pe experiența clientului.

▪ *Situație*: gestionarea efectelor emoționale, pe care un client le trăiește atunci când contactează o firmă, este considerat un factor de valoare (punct valoric); experiența clientului are influență directă asupra mărcii și a percepției, generând sentimente de câștig și bunăstare, ce se vor manifesta printr-un comportament de cumpărare repetată sau chiar continuă, ce aduce creșteri valorice firmei.

▪ *Problemă*: gestionarea clientului este nesatisfăcătoare astăzi pentru că: nu se acordă importanța necesară acestui subiect; unii consideră experiența clientului ceva finit, trecător, nerelevantă, neacordându-i valoare; lipsesc abordările de evaluare, de recompensare, pe grupuri de profesii ș.a.

▪ *Implicare*: marketerii și cei care sunt la capătul lanțului de vânzare, cei care vin în contact nemijlocit cu clientul, trebuie să se implice în procesul de vânzare pentru a valorifica experiența clienților și a construi branduri, mărci, servicii în baza așteptărilor acestora.

▪ *Nevoia de acțiune*: odată sistematizate și selectate după urgență și prioritate, firma trebuie neapărat să-și modifice produsele și serviciile după modelul preferat de exigența clientului, bazată pe o colaborare multifuncțională, plecând de la feedbackul clientului.

century, must take into account the approach SPIN essential to revolutionize based marketing and customer experience.

▪ *Status*: managing the emotional effects that a customer has when contacting a company is considered a valuable factor (point value), has a direct influence on customer experience and brand perception, leading to feelings of success, and wealth, will manifest purchasing behavior through repeated or continuous, which brings increased business value.

▪ *Problem*: customer management is poor today because: unsalted not attach importance to this subject, some consider the customer experience something finite, fleeting, irrelevant, not granting it valuable, lack of evaluation approaches, the reward, the professional groups, and others.

▪ *Involvement*: marketers and those who are in the sales end, those who come in direct contact with the client should be involved in the sale, to make the customer experience and build brands, services that are based their expectations.

▪ *Need for Action*: once systematized and selected based on urgency and priority, the company definitely needs to change its products and services for demanding customers preferred model based on multi collaboration, based on customer feedback.

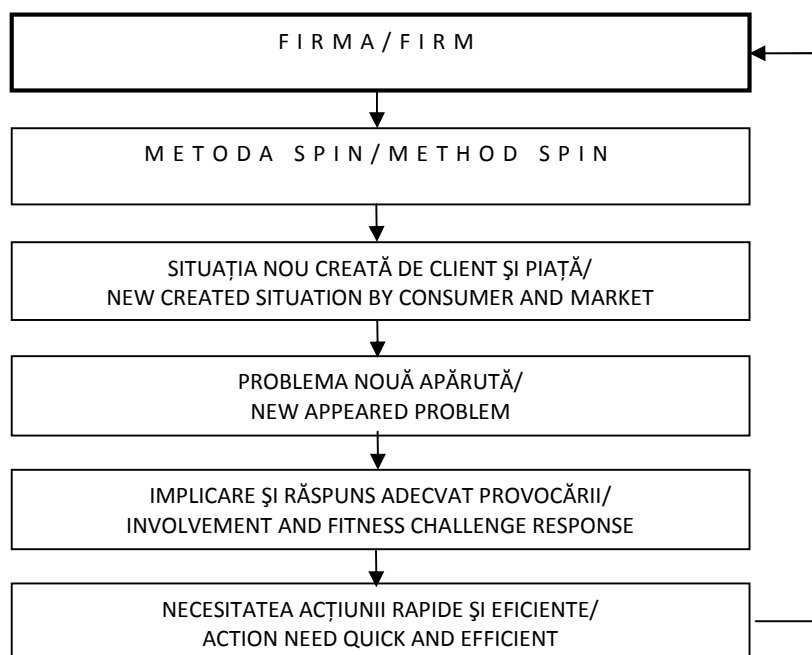


Fig. 2. Implicarea clientului în abordarea de tip SPIN/
Fig. 2. Customer involvement in addressing the SPIN

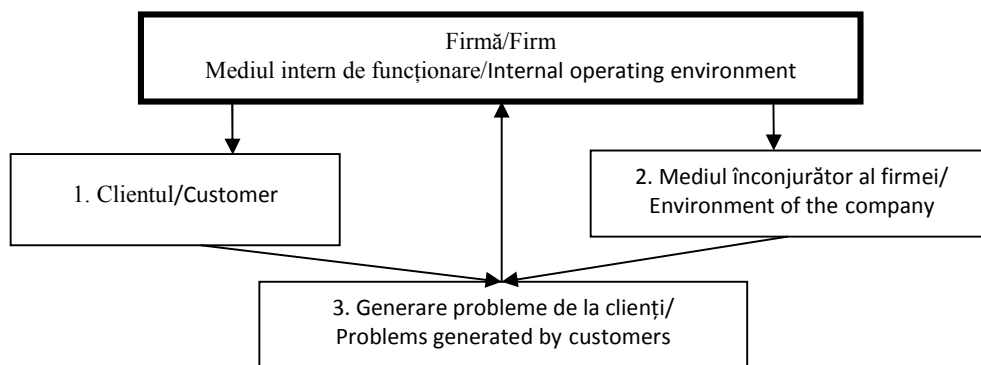
Sursa/Source: Rackham, N., Strategia SPIN, Succesul în vânzări, Editura Teora, București. 2001./Rackham, N., SPIN strategy, success in sales, Teora Publishing, Bucharest, 2001.

Metoda SPIN poate fi privită și din punctul unei diluări a răspunsului la o problemă care apare la un moment dat, legată de un produs, un serviciu, o reacție a pieței, determinată de concurență sau de un anumit centru de putere financiar sau politic, care conduce la modificări de atitudini, de strategii sau

SPIN method can be seen in terms of dilution of the answer to a problem that occurs at a time about a product, service, market reaction due to competition or some financial or political power center, which leads to changes of attitudes, strategies or response

răspuns din partea firmei.

Propun o schemă mai redusă – numită metoda CMG (Client, Mediu, Generarea problemei), mai concentrată și mai sugestivă, privind implicarea clientului ca reacție din exterior către interiorul firmei:



**Fig. 3. Conceptul CMG/
Fig. 3. Concept CMG**

Sursa/Source: Studiu propriu./Own study.

Plecăm de la nemulțumirile clientului, de la insatisfacția lui, de la evoluția așteptărilor sale, de la ce își dorește cu adevărat să cumpere (bunuri sau servicii), cumulum toate aceste „neajunsuri” ale clientului într-o singură denumire: PROBLEMĂ. Firma, care dispune de resursele și logistica necesară, identifică problema principală și orientează întreaga activitate spre căutarea răspunsului, care nu numai să rezolve problema apărută, ci și să anticipeze viitoarele dezvoltări ale produsului sau serviciului. Această etapă poate fi numită etapa de reacție a ofertantului la problema apărută. În foarte scurt timp, noua ofertă ce va apărea pe piață va constitui soluția concretă a problemei apărute.

Dar, provocările actuale la care este supus marketingul actual pot fi de natura:

- neînțelegerea importanței marketingului de către 70% dintre manageri;
- alocarea bugetelor mici, insuficiente pentru departamentul de marketing;
- nu toate persoanele care lucrează în departamentele de marketing au o pregătire de nivelul superrelitelor;
- nu totdeauna este cuantificată valoric contribuția marketingului la succesul unei firme;
- nu toți managerii de marketing fac parte din consiliul directorilor superiori, unde se iau deciziile strategice, cele mai importante;
- folosirea unui singur canal de comunicație cu clienții, neținând seama că ei preferă un anumit tip de comunicare;
- nu se dispune de informații suficiente despre posibilele schimbări de forțe și ierarhii pe piață pentru a pregăti o reacție corespunzătoare.

În consecință, marketingul a intrat într-o zonă de turbulență și discomfort.

Din studiul efectuat a rezultat, că peste 75% dintre manageri afirmă, că nu înțeleg clar cum își pot recupera banii alocați compartimentului de marketing. Cercetarea bazată pe chestionar, la care au răspuns 103 manageri de la firme de mărimi diferite, a condus la următoarele rezultate, prezentate în Figura 4:

from the company.

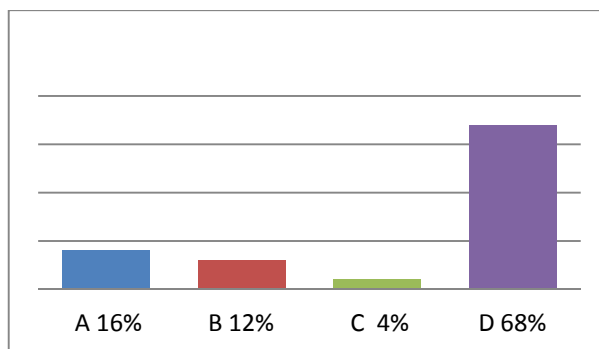
Propose a reduced scheme – called method CMG (Client, Environment, generation problem), more concentrated and more suggestive of the involvement of external customer response, to a company:

Start from customer complaints from his dissatisfaction, the evolution of his expectations of what they want really to buy (goods or services), combined all these "shortcomings" customer in a single name: PROBLEM. The company, which has the resources and logistics, identify the main problem and directs all activities, seeking the answer, not only to solve the safety problem but also to anticipate future developments of the product or service. This may be called tender stage reaction to the problem. In the short term, new supply will come to market, will provide practical solution to the problem. But challenges currently being placed on marketing can be liable:

- misunderstanding the importance of marketing by 70% of managers;
- allocation of small budgets, insufficient marketing department;
- not all people working in marketing departments have specialized training;
- not quantified the value contribution to the success of a business marketing;
- marketing manager is not part of the senior board of directors where strategic decisions are most important;
- use a single communication channel with customers, notwithstanding that they prefer a certain type of communication;
- does not have sufficient information about the possible changes of market forces and hierarchies to prepare an appropriate response.

Therefore, marketing has entered a zone of turbulence and discomfort.

The survey shows that over 75% of managers stated that clearly do not understand how they can recover the money allocated to the marketing department. A survey based on questionnaire answered by 100 managers from companies of different sizes, the following results, presented in the Figure 4:



**Fig. 4. Atitudinea managerilor față de marketing/
Fig. 4. Attitude towards marketing managers**

Sursa/Source: Studiu propriu./Own study.

- 16% din manageri consideră, că relația dintre directorul general executiv și managerul de marketing nu este suficient articulată (A);
- 12% consideră departamentul de marketing important pentru firmă (B);
- 4% din manageri consideră aportul marketingului la beneficiile firmei nerelevant (C);
- 68% din manageri afirmă, că nu au stabilit valoric performanțele marketingului în cadrul firmei (D).

Din studiu a reieșit ideea principală a managerilor că analiza globală a rentabilității unei investiții este considerată atributul principal al departamentului de marketing, iar prioritatea absolută a directorului general executiv este creșterea profitului.

Provocările la adresa marketingului se clasifică în:

- provocări dificile;
- provocări medii;
- provocări ușoare.

Însă, măsurarea eficacității marketingului nu este o problemă simplă.

Dacă costurile sunt clare, eficacitatea pe termen lung a marketingului este destul de greu de urmărit și face provocarea și presiunea eficacității marketingului mai complicată. Firmele vor să știe pe ce cheltuie banii.

În literatura de specialitate, eficacitatea acțiunilor de marketing a fost evaluată în raport cu trei elemente principale:

- stabilirea direcției marketingului;
- funcționarea normală a marketingului;
- controlul implementării (sistemului).

Stabilirea direcției de marketing în funcție de tipul de afaceri pe care urmează să-l deruleze firma, care trebuie susținute și promovate prin acțiunile de marketing, este un punct de plecare esențial al planului de marketing. Această direcție unică trebuie să fie asigurată cu fonduri corespunzătoare.

Implementarea (formarea) corectă în practică a măsurilor de marketing este stabilită pe etape și finalități, iar derularea corectă se face prin control. Controlul ne asigură că ceea ce ne-am propus am și realizat.

Concluzii. Resursa umană a firmei trebuie să fie supercalificată, din categoria tehnocitelor, unde cuvântul de ordine trebuie să fie: creativitate, inovare, performanță și consum cât mai mic de materie și energie. Managerii/marketerii trebuie să dezvolte și dimensiunea

- 16% of managers consider the relationship between the CEO and marketing manager not enough articulated (A);
- 12% marketing department considers important to the firm (B);
- 4% of marketing managers consider irrelevant contribution to benefit company (C);
- 68% of managers say that they have established in-house marketing performance value (D).

The survey showed the main idea of the managers that the overall analysis of the profitability of an investment is considered the main attribute of marketing and CEO's top priority is to increase profit.

Address marketing challenges are classified into:

- difficult challenges;
- environmental challenges;
- easy challenges.

But measuring the effectiveness of marketing is not a simple problem.

If costs are clear, long-term effectiveness of marketing is quite difficult to monitor and challenge the effectiveness of marketing pressure and more complicated. Companies want to know what the money.

In the literature the effectiveness of marketing actions were assessed against three main elements:

- setting marketing direction;
- normal functioning of marketing;
- control implementation (the system).

Establishing marketing direction depending on the type of business to conduct business and it should be supported and promoted by marketing actions, is an essential starting point of the marketing plan. This unique direction must be provided with adequate funds.

Implementation (training) practice proper marketing measures are established in stages and final and make the control. Control, we ensure that what we have proposed and implemented.

Conclusions. Human resource firm must be the super qualified, technological elites category, where the watchword should be: creativity, innovation, performance and consumption as low as matter and energy. Managers/marketers must develop the social dimension of companies from which local population have benefited from existing firms. From their study,

socială a firmelor, de pe urma căreia populația locală să aibă de câștigat. Din studiul propriu, am ajuns la concluzia, că firma va trebui în viitor să renunțe la organizarea de tip piramidal și să adopte o formă de organizare de tip concentrat, respectiv conceptul celor 2 M, având același rol în luarea deciziilor. De asemenea, conceptul integrat, numit CMG, concentrază răspunsurile la provocările clientului și mediul înconjurător al firmei. Promovarea în cadrul firmei va trebui să ia în considerare mixul de marketing și costurile de mediu, necesare refacerii acestuia spre a evita destabilizarea. În viitor, managerii vor trebui să-și schimbe modul de abordare a managementului și marketingului firmei dacă doresc să se numere printre învingători în societatea bazată pe cunoștințe.

we concluded that the company in the future will have to give the organization the pyramid and to adopt a form of type organization focused, that the concept of 2 M, the same role in decision making. Also called an integrated firm answers CMG focuses on customer and environmental challenges of the company. Promotion and the company will have to consider the marketing mix and restoring necessary environmental costs, to avoid destabilization. In the future, managers will have to change their approach to management and marketing firm if they want to be among the winners in society based on knowledge.

Referințe bibliografice/References

1. CANTON, James. Provocările viitorului. Principalele tendințe care vor reconfigura lumea în următorii 5, 10, 20 de ani. Iași: Ed. Polirom, 2010. 368 p. ISBN 978-973-46-1341-0.
2. Drucker, Peter. Managementul viitorului. București: Ed. ASAB, 2004. 304 p. ISBN 973-7725-00-X.
3. MATEI-GHERMAN, Corina. Marketing: diferențiere și poziționare. Iași: Tehnica-Info, 2010. 420 p. ISBN 978-9975-63-304-8.
4. GAMBLE, PAUL, R., TAAP, Alan, MARSELLA, Anthony, STONE, Merlin. Revoluția în marketing. O abordare radicală pentru o afacere de succes. Iași: Polirom, 2008. 416 p. ISBN 978-973-46-1282-6.
5. ZOOLONDZ, Hans Dieter. Fundamentele marketingului. București: Ed. BIC ALL, 2009. 128 p. ISBN 978-973-571-693-6.
6. RACKHAM, Neil. Succesul în vânzări: strategia SPIN. București: Ed. Teora, 2001. 208 p. ISBN 9732000392.
7. Creșterea economică în condițiile internaționalizării = Economic growth in conditions of internationalization: conferința internațională științifico-practică, 20-21 octombrie 2011. Ediția a 6-a. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică. Chișinău : IEFIS, 2011, vol. 1. 494 p. ISBN 978-9975-4176-7-9.

Recomandat spre publicare: 23.04.2012

ESTIMAREA EFECTELOR DE RUNDA A DOUA ASUPRA INFLAȚIEI DE BAZĂ

*Radu CUHAL, dr., BNM
Simion MIJA, BNM
Dorin SLOBOZIAN, BNM
Alexandru CRASOVSCI, BNM*

*Recenzent: Alexandru STRATAN,
dr. hab., conf. univ., IEFS*

Pentru determinarea și estimarea efectelor de runda a doua asupra inflației de bază se presupune crearea unui model macroeconomic, care are la bază un vector autoregresiv structural. Modul în care reacționează inflația de bază la variațiile prețurilor la petrol și produsele alimentare pe piețele internaționale reprezintă un interes semnificativ pentru politica monetară. Un alt interes semnificativ pentru politica monetară este determinat de piața internă, și anume de forma de reacție a inflației de bază ca rezultat al modificării prețurilor la combustibili și la produsele alimentare, impactul acestor modificări asupra inflației de bază se anticipează a fi unul semnificativ. Prin urmare, determinarea mecanismului de transmisie și a impactului asupra inflației de bază al factorilor atât interni, cât și externi este unul dintre obiectivele majore ale multor studii macroeconomice ale politicii monetare.

***Cuvinte cheie:** efecte de runda a doua, inflația de bază, vector autoregresiv, curs de schimb, mecanism de transmisie, inflație.*

Introducere. Actualitatea temei de cercetare este determinată de creșterea prețurilor la produsele alimentare și la petrol pe piețele internaționale, care au un impact sporit și de lungă durată asupra prețurilor în Republica Moldova. Ponderea mare în coșul de consum a produselor alimentare și ancorarea redusă a așteptărilor inflaționiste îngreunează procesul de dezinflație. Din acest considerent, în cadrul prezentei cercetări este studiat impactul creșterilor prețurilor la produsele alimentare și petrol pe piețele internaționale asupra inflației de bază.

Inflația de bază se dorește a fi indicatorul ce permite perceperea tendinței inflației pe termen lung. În cele din urmă, șocurile prețurilor la produsele alimentare și la combustibili pe piețele internaționale se răsfrâng nu numai asupra prețurilor la produsele alimentare și a celor la combustibili din cadrul IPC, dar și asupra inflației de bază, ceea ce presupune o reacție mai puternică de înăsprire a politicii monetare în vederea diminuării așteptărilor inflaționiste, chiar și în absența unor presiuni din partea cererii agregate.

Acest subiect a fost tratat pe larg în literatura de specialitate. În lucrările sale, Bernanke și alții (1997), Hooker (1999), Laxton (2002) descriu pe larg efectele creșterilor prețurilor la petrol pe piața internațională asupra activității economice și asupra prețurilor. Conform cercetărilor lor, dacă inflația de bază nu reacționează la creșterile prețului la petrol pe plan internațional, atunci autoritățile monetare nu trebuie să înăsprească politica monetară.

Potrivit S. Cecchetti și R. Moessner (2008), datorită creșterii prețurilor la materia primă au fost înregistrate creșteri ale prețurilor în întreaga lume. În viziunea lor, în

THE ESTIMATION OF SECOND ROUND EFFECTS ON CORE INFLATION

*Radu CUHAL, PhD, NBM
Simion MIJA, NBM
Dorin SLOBOZIAN, NBM
Alexandru CRASOVSCI, NBM*

*Reviewer: Alexandru STRATAN,
PhD, associate prof., IEFS*

In order to determine and estimate the second round effects on core inflation it is supposed to create a macroeconomic model that is based on a structural auto-regressive vector. How core inflation reacts to changes in oil and food prices on international markets is a significant concern for monetary policy. Another significant concern for monetary policy is determined by the internal market, namely the form of reaction of core inflation as a result of changes in fuel prices and food, the impact of these changes on core inflation is expected to be significant. Therefore determining the transmission mechanism and impact on core inflation factors both internal and external, is one of the major objectives of many macroeconomic studies in monetary policy.

***Key word:** second round effects, core inflation, autoregressive vector, exchange rate, transmission mechanism, inflation.*

Introduction. The actuality of the current research is determined by the fact that the increasing prices in food and oil on international markets have a considerable impact on prices and for a long period of time in the Republic of Moldova. The large share in the consumption basket of the food products and a poor anchorage of inflation expectations hinder the disinflation process. For this reason in the current research is studied the impact of the increases prices in food and oil on international markets on core inflation.

The core inflation is intended to be the indicator that allows to percept the inflation tendency for long-term period. Finally, the shocks in food prices and fuel prices on international markets will affect not only the prices on food and fuel in the CPI, but also on the core inflation, that will involve the reaction of tightening the monetary policy to reduce inflationary expectations, even in the absence of pressure from the aggregate demand.

This topic has been studied extensively in the relevant specialty literature. In his papers Bernanke and others in (1997), Hooker (1999), Laxton (2002) describe in detail the effects of rising oil prices on international markets on economic activity and prices. According to their research, if the core inflation does not react to oil price increases on international markets, the monetary authorities shouldn't tighten the monetary policy.

According to S. Cecchetti and R. Moessner (2008) due to a high increases of prices in raw materials were recorded an increases in prices all over the world. In their view in advanced countries the increased prices on raw

țările cu economii avansate, creșterea prețurilor la materia primă nu a influențat evoluția inflației de bază, ca urmare a ponderii mici în IPC a produselor alimentare și a ancorărilor puternice ale așteptărilor inflaționiste. Creșterea inflației de bază, în urma creșterilor prețurilor la materia primă, este observată în țările în curs de dezvoltare, acestea fiind caracterizate prin ponderea înaltă a produselor alimentare în IPC, ceea ce presupune existența efectelor de runda a doua. O pondere înaltă a produselor alimentare în IPC de cca 30 la sută, este înregistrată și în Republica Moldova, ceea ce a determinat scopul actualei cercetări de identificare și estimare a efectelor de runda a doua asupra inflației de bază.

Conținutul de bază. Analiza empirică

Scopul lucrării este de a estima șocurile de runda a doua asupra inflației de bază. În cadrul cercetării date, inflația de bază este definită ca parte a inflației ce reflectă sursele persistente ale presiunilor inflaționiste, care permit perceperea trendului inflației în cazul când efectele influențelor temporare și tranzitorii sunt eliminate. Calculul acestui indice, în contextul prezentului studiu, are loc prin eliminarea din inflația totală (indicele prețurilor de consum) a prețurilor volatile, precum cele la produse alimentare și la combustibili, și a celor reglementate care nu au comportament de piață.

Inflația de bază este calculată prin metoda excluderii, ceea ce implică schimbarea componenței coșului de produse și servicii al Indicelui Prețurilor de Consum, și anume eliminarea unor categorii de bunuri și servicii din acesta, prețurile cărora sunt evident volatile, deoarece sunt foarte sensibile la diferite șocuri atât interne, cât și externe (Figura 1).

materials did not affect the evolution of the core inflation, due to low weight of food products in the CPI and a strong anchoring of inflation expectations. Increasing of core inflation from the rise in raw material prices is observed in developing countries, which are characterized by a high share of the food products in the CPI which implies the existence of second round effects. A high share of the food products in the CPI of around 30 percents is specific and for Republic of Moldova, which led to this research for identification and estimation of the second round effects on the core inflation.

The basical content. Empirical analysis

The purpose of our paper is to estimate the second round shocks on core inflation. In the framework of the research paper, core inflation is defined as part of inflation that reflects the persistent sources of inflationary pressures, which allow perception of inflation trend if the effects of temporary and transient influences are eliminated. The calculation of this index, in context of this research takes place by eliminating from total inflation (consumer price index) the volatile prices such as food and oil and regulated prices those that doesn't take the market behavior.

Core inflation is calculated by excluding method, which involves changing composition of products and services in Consumer Price Index by eliminating some categories of goods and services from CPI, which prices are evidently volatile, because they are very sensitive to different internal and external shocks (Figure 1).

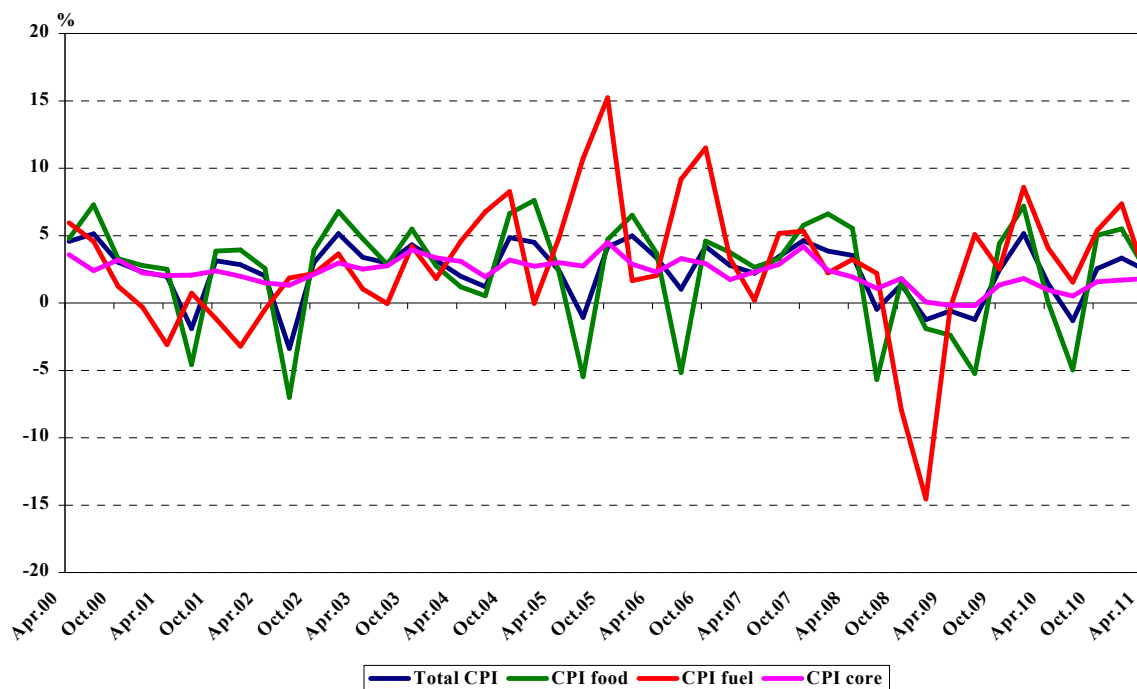


Fig. 1. Creșterea trimestrială a componentelor IPC/

Fig. 1. Evolution of quarterly increases of the CPI components

Sursa/Source: Biroul Național de Statistică./National Bureau of Statistics.

Indicele inflației de bază este calculat utilizând metoda excluderii, conform următoarei formule:

Core inflation index is calculated by the excluding method, according to the following equation:

$$IIB = \frac{\sum_{i=1}^n p_i * ip_i - \sum_{j=1}^m p_j^{ex} * ip_j^{ex}}{\sum_{i=1}^n p_i - \sum_{j=1}^m p_j^{ex}} \quad (1)$$

unde:

IIB – indicele inflației de bază;

p_i – ponderea unui bun sau serviciu din coșul IPC;

ip_i – indicele prețului unui bun sau serviciu din coșul IPC;

p_j^{ex} – ponderea unui bun sau serviciu exclus din coșul IPC;

ip_j^{ex} – indicele prețului unui bun sau serviciu exclus din coșul IPC;

i – bunurile și serviciile care intră în coșul IPC;

j – bunurile și serviciile care se exclud din coșul IPC la calculul IIB;

n – numărul bunurilor și serviciilor care intră în coșul IPC;

m – numărul bunurilor și serviciilor care se exclud din coșul IPC la calculul IIB.

Pornind de la obiectivul de bază și sarcinile propuse spre determinarea și cuantificarea efectelor de runda a doua asupra inflației de bază, fenomenul dat, în cadrul cercetării, a fost studiat din două aspecte: în primul caz, a fost studiat impactul prețurilor la petrol și la produsele alimentare pe piețele internaționale asupra inflației de bază, ținând cont de evoluția cursului de schimb în termeni nominali în raport cu partenerii comerciali și a banilor în circulație, iar în al doilea caz, dat fiind faptul că inflația de bază nu include prețurile la produsele și serviciile ce au o volatilitate sporită, cum ar fi prețurile produselor alimentare și prețurile la combustibili, a fost estimat impactul variațiilor prețurilor produselor alimentare și prețurilor la combustibili din țară asupra inflației de bază.

Impactul prețurilor la petrol și produse alimentare pe piețele internaționale asupra inflației de bază

Într-o economie cu regim al politicii monetare de țintire directă a inflației, cursul de schimb este flotant. Prin urmare, atât cursul de schimb, cât și factorii interni și externi au influență asupra ratei inflației. Oscilațiile prețurilor la petrol pe piețele internaționale se reflectă pe piața internă prin prețurile la combustibili, iar creșterea pe piețele internaționale a prețurilor produselor alimentare este reflectată pe piața internă prin prețurile produselor alimentare, prin prisma costului importurilor. Ținând cont de mecanismele de transmisie a politicii monetare, modificarea ratei de bază creează fluctuații asupra cursului de schimb, care afectează nivelul actual al inflației, precum și așteptările inflaționiste. Modificarea cererii și ofertei de bani, de asemenea, are un impact asupra inflației. Pentru determinarea impactului variațiilor prețurilor la petrol și la produsele alimentare de pe piețele internaționale asupra inflației de bază, a fost utilizat un model econometric de tip VAR structurat, care poate fi scris în forma:

where:

IIB – core inflation index;

p_i – weight of good or service in CPI basket;

ip_i – price index of good or service in CPI basket;

p_j^{ex} – weight of good or service excluded from CPI basket;

ip_j^{ex} – price index of good or service excluded from CPI basket;

i – goods and services entering in CPI basket;

j – goods and services that are excluded from CPI Basket for calculation IIB;

n – number of goods and services entering in CPI basket;

m – number of goods and services that are excluded from CPI basket for calculation IIB.

Starting from the basic objective and proposed tasks for the determination and quantification of second round effects on core inflation in the study phenomenon given in the base of techniques and statistical methods has been studied from two aspects: in first case was studied the impact of oil and food prices on international markets on core inflation taking into account the evolution of the exchange rate in nominal terms related with trading partners and of the money in circulation, and in the second case taking into account that the core inflation does not include the prices of products and services that have an increased volatility such as food and fuel prices, have been estimated the impact of food price and domestic fuel prices variations on core inflation.

The impact of oil and food prices on international markets on core inflation

In an economy with monetary policy regime of inflation targeting, exchange rate is floating, therefore both the exchange rate and internal and external factors influence the rate of inflation. Fluctuations in oil prices on international markets can be determined on domestic market by the domestic fuel prices and the growth of food prices on international markets is reflected on the domestic markets by the domestic food prices, through the cost of imports. Taking into account the monetary policy transmission mechanisms, the change of the base rate creates fluctuations on the exchange rate, which affects the current level of inflation, and the inflationary expectations. Cyclical fluctuations of the demand and money supply also may have an impact on inflation.

To determine the impact of the changes in oil and food prices on international markets on core inflation was used an econometric VAR structured model that can be written in the form:

$$y_{1,t} = \alpha_1 + \alpha_2 y_{1,t-1} + \alpha_3 y_{1,t-2} + \xi_1 \quad (2)$$

$$y_{2,t} = \beta_1 + \beta_2 y_{1,t-1} + \beta_3 y_{1,t-2} + \beta_4 y_{2,t-1} + \beta_5 y_{2,t-2} + \xi_2 \quad (3)$$

$$y_{3,t} = \phi_1 + \phi_2 y_{1,t-1} + \phi_3 y_{1,t-2} + \phi_4 y_{2,t-1} + \phi_5 y_{2,t-2} + \phi_6 y_{3,t-1} + \phi_7 y_{3,t-2} + \xi_3 \quad (4)$$

$$y_{4,t} = \mu_1 + \mu_2 y_{1,t-1} + \mu_3 y_{1,t-2} + \mu_4 y_{2,t-1} + \mu_5 y_{2,t-2} + \mu_6 y_{3,t-1} + \mu_7 y_{3,t-2} + \mu_8 y_{4,t-1} + \mu_9 y_{4,t-2} + \xi_4 \quad (5)$$

$$y_{5,t} = \gamma_1 + \gamma_2 y_{1,t-1} + \gamma_3 y_{1,t-2} + \gamma_4 y_{2,t-1} + \gamma_5 y_{2,t-2} + \gamma_6 y_{3,t-1} + \gamma_7 y_{3,t-2} + \gamma_8 y_{4,t-1} + \gamma_9 y_{4,t-2} + \gamma_{10} y_{5,t-1} + \gamma_{11} y_{5,t-2} + \xi_5 \quad (6)$$

unde:

y_1 – creșterea trimestrială la petrol pe piețele internaționale;

y_2 – creșterea trimestrială la produsele alimentare pe piețele internaționale;

y_3 – creșterea trimestrială a banilor în circulație;

y_4 – rata nominală efectivă de schimb (NEER);

y_5 – indicele inflației de bază;

$\alpha_1, \dots, \alpha_3; \beta_1, \dots, \beta_5; \phi_1, \dots, \phi_7; \mu_1, \dots, \mu_9; \gamma_1, \dots, \gamma_{11}$ – coeficienți de elasticitate;

ξ_1, \dots, ξ_5 – termeni de eroare;

ξ_1, \dots, ξ_5 sunt procese stocastice cu o distribuție normală cu media nulă și cu varianța pozitivă specifică.

where:

y_1 – quarterly growth of oil price on international markets;

y_2 – quarterly growth of food prices on international markets;

y_3 – quarterly growth of money in circulation;

y_4 – nominal effective exchange rate;

y_5 – core inflation index;

$\alpha_1, \dots, \alpha_3; \beta_1, \dots, \beta_5; \phi_1, \dots, \phi_7; \mu_1, \dots, \mu_9; \gamma_1, \dots, \gamma_{11}$ – matrix of coordination

ξ_1, \dots, ξ_5 – matrix of error vectors;

ξ_1, \dots, ξ_5 is a stochastic multivariate process which is normal distributed with mean zero and positive co-variation matrix equation defined for each part of the model.

$$\xi_1, \dots, \xi_5 \sim N(0, \sigma_{\xi_1, \dots, \xi_5}) \quad (7)$$

În cadrul acestui model au fost impuse restricții asupra coeficienților de elasticitate pentru ajustarea sa la teoria economică și reducerea parametrilor încorporați, ceea ce îmbunătățește estimarea. Conform restricțiilor impuse, variabilele locale (inflația de bază, banii în circulație și rata nominală efectivă de schimb) nu influențează prețurile la petrol și produsele alimentare de pe piețele internaționale, la fel cum și prețurile la produsele alimentare de pe piețele internaționale (FAO)¹ nu influențează prețurilor la petrol

In this model have been imposed restrictions on elasticity coefficients to adjust to the economic theory and to reduce the incorporated parameters, which improve the estimated model. According to the imposed restrictions, the domestic variables (core inflation, money in circulation and the nominal effective exchange) don't affect the oil and food prices on international markets, just as the food prices on international markets (FAO)¹ do not influence oil prices

¹ Food and Agriculture Organization of the United Nations

(Urals 32)¹. Seriile de timp a variabilelor sus menționate au fost definite ca diferențe de ordinul I ale logaritmilor naturali, ajustate sezonier, și sunt introduse în cadrul modelului VAR ca variabile exogene, cu frecvență trimestrială pentru perioada T1 2001-T2 2011.

Conform funcției de impuls răspuns, a modelului descris mai sus, impactul prețurilor la petrol și la produsele alimentare pe piețele internaționale asupra inflației de bază nu este foarte mare (*Figura 2*), însă o influență relativ înaltă acestea o exercită asupra cursului de schimb și a banilor în circulație. În baza coeficienților estimați, în cadrul modelului VAR, putem estima impactul cumulativ asupra inflației de bază.

Inflația de bază va înregistra o creștere cumulativă de 0,053 procente după 12 trimestre, ca rezultat al unui șoc de 1,0 procente asupra prețului petrolului pe piețele internaționale.

Creșterea cumulativă a inflației de bază este de 0,15 procente în urma unui șoc de 1,0 procente la prețurile produselor alimentare pe piețele internaționale. Această reacție cumulativă se va înregistra la inflația de bază după 8-12 trimestre.

(Urals 32)¹. Time series of the aforementioned variables were defined as first-order differences of the natural logarithms seasonally adjusted and are placed in the VAR model as exogenous variables, with quarterly periodicity for the period Q1 2001-Q2 2011.

According to the impulse response function of the described above model, the impact of oil and food prices on international markets on core inflation is not very high (*Figure 2*), but a relatively high influence, they have on the exchange rate and money in circulation. Based on the estimated coefficients in the VAR model we can estimate the cumulative impact on core inflation.

The core inflation will achieve a cumulative increase of 0.053 percentage points over 12 quarters, as a result of a positive shock of 1.0 percent on oil price on international markets.

The cumulative increase in core inflation is 0.15 percent following a 1.0 percent shock to food prices on international markets. This cumulative response will be recorded in core inflation over quarters 8-12 quarters.

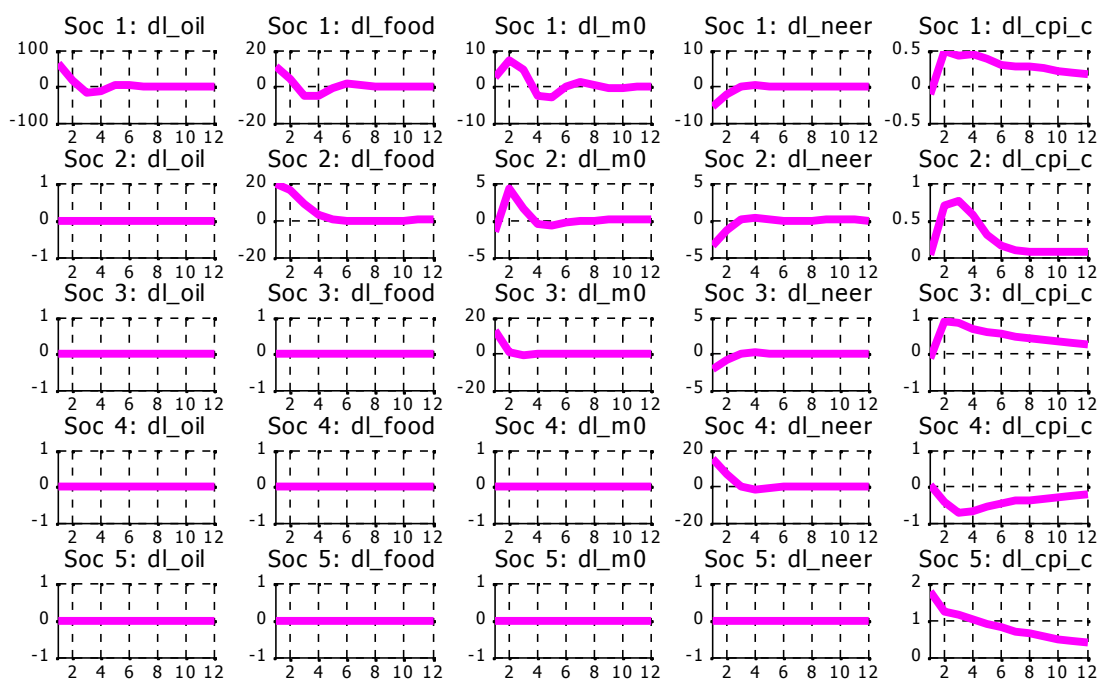


Fig. 2. Transmisia prețurilor la petrol și la produsele alimentare pe piețele internaționale asupra inflației de bază/

Fig. 2. The transmission of oil and food prices on international markets on core inflation

Sursa/Source: Calculele autorului în baza datelor de la BNS, FAO, BNM./Author's calculation based on NBS, FAO, NBM data.

¹ U.S. Energy Information Administration

În rezultatul acestei analize se observă un impact moderat al prețurilor petrolului și ale produselor alimentare pe piețele internaționale asupra inflației de bază. Acest impact poate fi cauzat și de volatilitatea ratei nominale efective de schimb și a masei monetare, care atenuează efectele inflației importate asupra inflației de bază în cadrul transmisiei impulsurilor de la variabilele exogene.

Impactul prețurilor la combustibili și produsele alimentare din cadrul IPC asupra inflației de bază

Efectele reduse în urma oscilațiilor prețurilor la petrol și produsele alimentare pe piețele internaționale asupra inflației de bază nu sunt o surpriză. Dar, ținând cont de faptul că ele au impact semnificativ asupra prețurilor la combustibili și produsele alimentare din cadrul indicelui IPC, politica monetară trebuie să fie restrictivă, ca urmare a șocurilor exogene. O întrebare interesantă este în ce măsură oscilațiile prețurilor la combustibili și produsele alimentare de pe piața internă creează oscilații asupra inflației de bază? Pentru determinarea gradului de influență a fost creat un nou model, la fel de tip vector autoregresiv (VAR), care cuprinde prețurile la combustibili și prețurile la produsele alimentare din cadrul IPC, precum și inflația de bază, excluzând serviciile de telecomunicații și prețurile la medicamente. Seriiile de timp ale variabilelor menționate sunt introduse în cadrul modelului VAR ca diferență logaritmică de ordinul I. Variabilele independente sunt introduse în model cu 1 și 2 lag-uri. Aplicarea modelelor de tip VAR în analizele empirice a fost introdusă pentru prima dată de către Sims¹ în anul 1980. Acest tip de model este bazat pe ipoteza simultanității ecuațiilor, ceea ce înseamnă că toate procesele studiate se analizează din perspectiva unui sistem endogen.

Modelele de tip VAR sunt o formă de modelare econometrică non-structurală, unde datele, mai degrabă decât teoria, identifică dinamica modelului. Restricționarea modelelor, adică excluderea din cadrul modelului a unor parametri este criticată de către Sims, conform căruia, dacă un set de variabile sunt simultane, ar trebui tratate egal, nu ar trebui să se facă diferențieri apriori ale variabilelor ca endogene și exogene. Alternativa popularizată de Sims este ca, în cadrul modelului VAR, toate variabilele să fie tratate ca endogene, astfel fiind evitată coruperea modelului cu restricții de identificare stabilite arbitrar. Însă, în cadrul cercetărilor proceselor economice este foarte oportun de a fi stabilite unele restricții, care sunt impuse, în mod normal, cu multă atenție, în special privind structura și sensul economic dintre variabile. Așadar, modelul oferă un cadru flexibil pentru analiza proceselor economice. Prin urmare, între variabile sunt stabilite relații, care au la bază, în mod formal sau informal, teoria economică. Astfel, în cadrul modelului VAR utilizat, pentru determinarea efectelor de runda a doua a oscilațiilor prețurilor la combustibili și produse alimentare de pe piața internă asupra inflației de bază, s-a presupus că oscilațiile inflației de bază nu își răsfâng efectele asupra prețurilor la combustibili și prețurilor la produsele alimentare.

Modelul VAR utilizat poate fi scris în forma:

Following this analysis, we see a moderate impact of oil and food prices on international markets on core inflation. This impact may be caused by the volatility of the nominal effective exchange rate and money supply, which mitigates the effects of imported inflation on core inflation in the transmission of impulses from the exogenous variables.

The impact of fuel and food prices in the CPI on core inflation

The weak effects from fluctuations in oil and food prices on international markets on core inflation are not a surprise. But considering the fact that they have significant impact on fuel and food prices in the CPI index, monetary policy should be restricted as a result of exogenous shocks. Interesting question is how much the fluctuation in fuel prices and food prices on domestic market creates oscillations on core inflation. To determine the extent of influence was created a new model, also vector auto-regressive vector (VAR) type, including fuel prices and food prices from CPI, also the core inflation excluding the prices of telecommunications services and drugs. Time series of the variables listed are included in the VAR model as first order logarithmic difference, being independent variables with two lags. Application of the VAR models in empirical analysis was introduced for the first time by Sims¹ in 1980. This type of model is based on the assumption of equations simultaneity, which means that all studied processes are analyzed from the perspective of an endogenous system.

VAR type models are a form of non-structural econometric modeling, where data rather than theory, identifies the dynamic of the model. The restriction of the models, meaning the exclusion of some model parameters is criticized by Sims, according to which, if a set of variables are simultaneous, they should be treated equally, should not be made a priori division of variables into endogenous and exogenous. The alternative popularized by Sims is that in the VAR model, all variables are treated as endogenous, thus avoid the corruption of the model with arbitrary identification restrictions. Nevertheless, in the research of economic processes is very appropriate to be set some restrictions, which are normally required, especially for the structure and economic meaning of the variables. In this way the model provides a flexible framework for analyzing economic processes. Therefore, between variables are established relationships, which are based formally or informally on economic theory. So, in the VAR model used to determine the effects of the second round of fuel price fluctuations and domestic food inflation was assumed that core inflation oscillations doesn't have a considerable effect on fuel prices and food prices.

The used VAR model can be written in the form

¹ C. A. Sims, "Macroeconomics and Reality" *Econometrica*, vol. 48, 1980

$$y_{1,t} = \alpha_1 + \alpha_2 y_{1,t-1} + \alpha_3 y_{1,t-2} + \xi_1 \quad (8)$$

$$y_{2,t} = \beta_1 + \beta_2 y_{1,t-1} + \beta_3 y_{1,t-2} + \beta_4 y_{2,t-1} + \beta_5 y_{2,t-2} + \xi_2 \quad (9)$$

$$y_{3,t} = \gamma_1 + \gamma_2 y_{1,t-1} + \gamma_3 y_{1,t-2} + \gamma_4 y_{2,t-1} + \gamma_5 y_{2,t-2} + \gamma_6 y_{3,t-1} + \gamma_7 y_{3,t-2} + \xi_3 \quad (10)$$

unde:

y_1 – indicele de creștere a prețurilor la combustibili;

y_2 – indicele de creștere a prețurilor la produsele alimentare;

y_3 – indicele inflației de bază;

$\alpha_1, \dots, \alpha_3; \beta_1, \dots, \beta_5; \gamma_1, \dots, \gamma_7$ – coeficienți de elasticitate;

ξ_1, \dots, ξ_3 – termeni de eroare;

where:

y_1 – growth of index of fuel prices;

y_2 – growth of index of food prices;

y_3 – index of core inflation;

$\alpha_1, \dots, \alpha_3; \beta_1, \dots, \beta_5; \gamma_1, \dots, \gamma_7$ – coordination matrix;

ξ_1, \dots, ξ_3 – vector of errors matrix;

$$\xi_1, \dots, \xi_3 \sim N(0, \sigma_{\xi_1, \dots, \xi_3}) \quad (11)$$

Erorile sunt presupuse a fi procese stocastice distribuite normal cu media nulă și cu varianțe pozitiv definite.

În cadrul modelului utilizat, creșterea prețurilor la combustibili este determinată doar de evoluțiile sale precedente cu 1 și 2 lag-uri, nefiind influențată de evoluțiile prețurilor la produsele alimentare și a inflației de bază. Creșterea prețurilor la produsele alimentare este determinată de oscilațiile prețurilor la produsele alimentare cu 1 și 2 lag-uri și de variațiile prețurilor la combustibili cu aceleași lag-uri. Inflația de bază este determinată de evoluția sa cu 1 și 2 lag-uri, de evoluția prețurilor la combustibili și la produsele alimentare cu 1 și 2 lag-uri.

Creșterea prețurilor la combustibili (*Figura 3*) are un efect pozitiv atât asupra prețurilor produselor alimentare, cât și asupra inflației de bază. Ca urmare a unei persistențe sporite a inflației de bază, răspunsul la șocul dat se va stinge după 8-10 trimestre. La apariția unui impuls pozitiv, în mărime de o deviație standard a prețurilor la produsele alimentare, inflația de bază, la fel, va înregistra un răspuns pozitiv. Un șoc al prețurilor la combustibili se presupune că nu va crea oscilații semnificative, impactul asupra prețurilor produselor alimentare și inflației se stinge definitiv după 8 trimestre.

Errors are assumed to be normally distributed stochastic processes with zero mean and specific positive variance.

In the model used, the increase of the fuel prices is only determined by previous evolution with 1 and 2 lags and is not influenced by evolution of food prices and core inflation. The growth of food prices is determined by food price fluctuations with 1 and 2 lags and variations of fuel prices with the same lags. Core inflation is determined by its evolution with 1 and 2 lags and by the evolution of fuel and food prices with 1 and 2 lags.

The growth of fuel prices, according to (*Figure 3*) has a positive effect on both food prices and the core inflation. Due to a increased persistence of core inflation, the shock will close over 8-10 quarters. The occurrence of a positive impulse in the amount of a standard deviation of food prices, core inflation also will record a positive response. It is assumed that the fuel prices will not record oscillations. The way of how variables react to a shock fuel prices is represented in according to which, oscillations created by the shock are closed over 8 quarters.

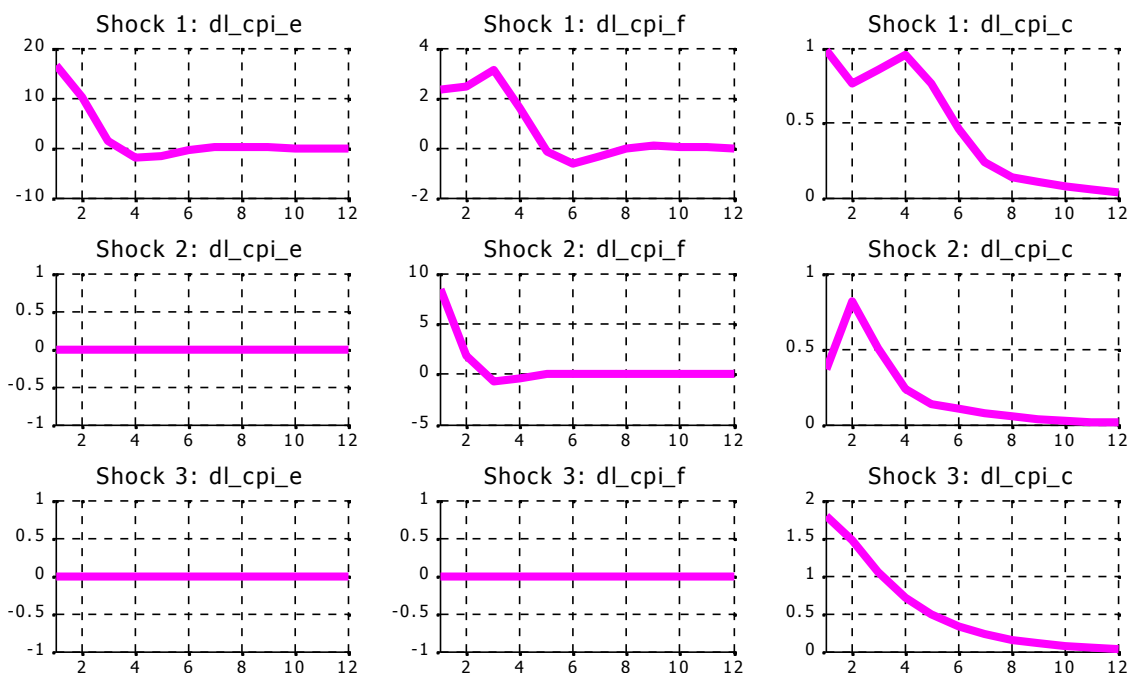


Fig. 3. Transmitia prețurilor la combustibili și produsele alimentare din cadrul IPC asupra inflației de bază/

Fig. 3. Transmission mechanism of fuel prices and domestic food prices on core inflation

Sursa/Source: Calculele autorului în baza datelor de la BNS./Author's calculation based on NBS.

În baza datelor, care derivă din cadrul modelului VAR, putem determina impactul cumulativ al creșterii prețurilor la combustibili și la produsele alimentare din cadrul IPC asupra inflației de bază.

Based on data derived from the VAR model, we can determine the cumulative impact from the increases in fuel and food prices in the Core CPI inflation.

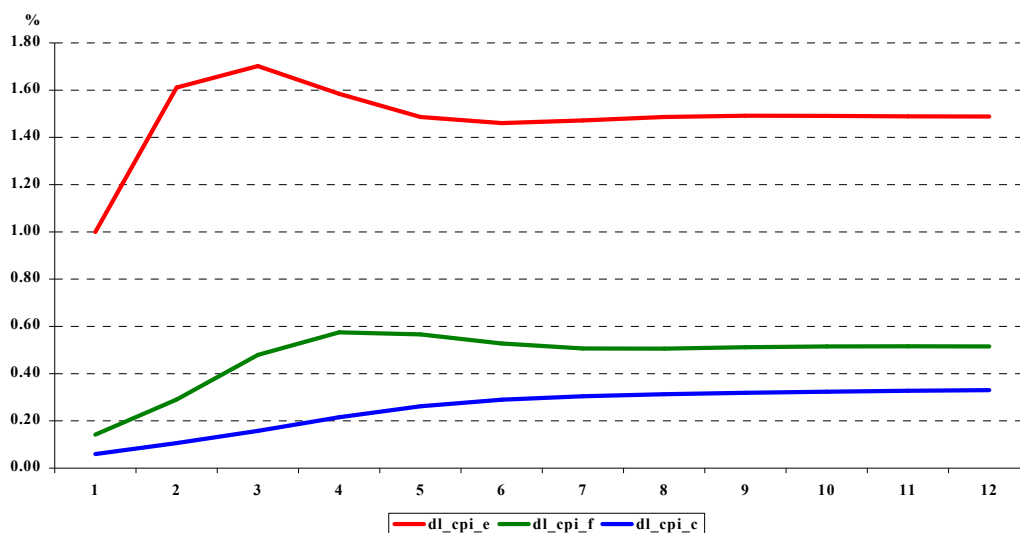


Fig. 4. Funcția de impuls răspuns cumulativ la un șoc (1,0 procente) al prețurilor la combustibili/

Fig. 4. Cumulative impulse response function to a shock in fuel prices

Sursa/Source: Calculele autorului./Author's calculation.

Așadar, cum am și anticipat, creșterea prețurilor la combustibili din cadrul IPC are un efect semnificativ asupra creșterii inflației de bază (Figura 4). O creștere de 1,0 procente va avea un impact cumulativ asupra inflației de

So, as anticipated, increasing of fuel prices in the CPI has a significant effect on the growth of core inflation (Figure 4). An increase of 1.0 percentage points will have an impact on core inflation over the medium

bază pe termen mediu de 0,33 procente, prețurile la produsele alimentare fiind afectate și ele de o creștere de 0,5 puncte procentuale.

În baza restricțiilor impuse modelului, creșterea prețurilor la produsele alimentare din cadrul IPC nu va crea oscilații prețurilor la combustibili (*Figura 6*), aceasta având doar efecte asupra inflației de bază. La o creștere de 1,0 procente a prețurilor alimentare, aceasta va înregistra o creștere de 0,28 procente. Acest impact va fi înregistrat după 9 trimestre de la apariția impulsului.

term cumulative 0.33 percentage points, food prices also being affected by an increase of 0.5 percentage points.

Based on the restrictions imposed to the model, the increase of food prices in the CPI, will not create oscillations on fuel prices (*Figure 6*), only having effects on core inflation. An increase of 1.0 percent in food prices, will cause an increase of 0.28 percent of it. This impact will be recorded over 9 quarters of the impulse occurrence.

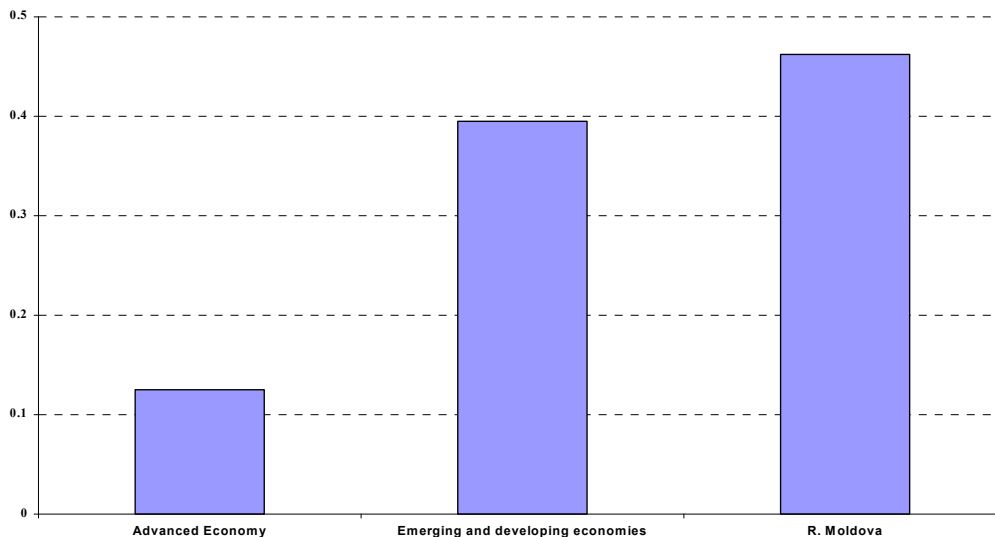


Fig. 5. Impactul creșterilor prețurilor locale la produsele alimentare asupra inflației totale/

Fig. 5. The impact of local food price increases on headline inflation

Sursa/Source: Calculele autorului și World Economic Outlook, "Slowing Growth, rising risks" IMF, September 2011 chapter 3, p.112./Author's calculation and World Economic Outlook, "Slowing Growth, rising risks" IMF, September 2011 chapter 3, p.112.

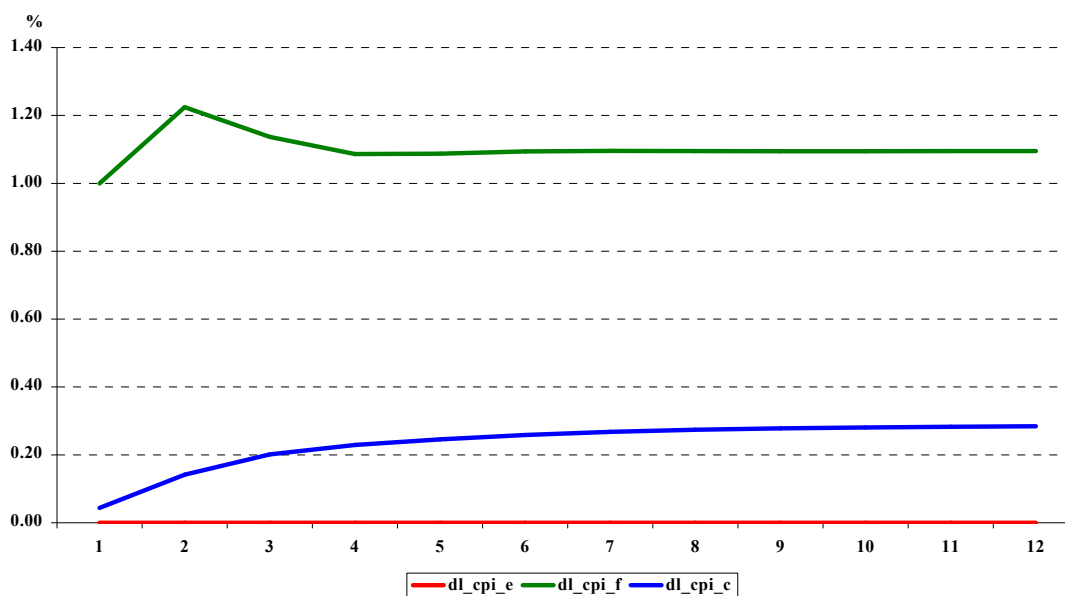


Fig. 6. Funcția de impuls răspuns cumulativ la un șoc (1,0 procente) al prețurilor la produsele alimentare/

Fig. 6. Cumulative impulse response function to a price shock (of 1.0 percent) on food

Sursa/Source: Calculele autorului./Author's calculation.

Impactul cumulativ al creșterii produselor alimentare asupra inflației totale este de 0,46 (*Figura 5*)¹ după o perioadă de 12 trimestre și este calculat în baza ecuației:

$$\Delta cpi_{total} = (\Delta cpi_{food} * w_{food}) + (\Delta cpi_{fuel} * w_{fuel}) + (\Delta cpi_{core} * w_{core}) \quad (12)$$

unde:

Δcpi_{total} – inflația totală;

Δcpi_{food} – creșterea prețurilor produselor alimentare;

Δcpi_{fuel} – creșterea prețurilor la combustibili;

Δcpi_{core} – inflația de bază;

w_{food} – ponderea produselor alimentare în cadrul IPC;

w_{fuel} – ponderea combustibililor în cadrul IPC;

w_{core} – ponderea inflației de bază în cadrul IPC.

Întrucât creșterea prețurilor produselor alimentare nu generează fluctuații asupra prețurilor la combustibili, atunci $\Delta cpi_{fuel}=0$. Impactul asupra inflației totale va fi calculat în baza creșterilor prețurilor la produsele alimentare și a inflației de bază.

Acest impact sporit asupra inflației totale este determinat și de ponderea mare a produselor alimentare în cadrul IPC. Conform estimărilor din cadrul World Economic Outlook, ediția Octombrie, în țările în curs de dezvoltare, acest impact este mai mare decât în țările cu economii avansate, ca urmare a ponderii mai mari a produselor alimentare și a unei ancorări reduse a așteptărilor inflaționiste.

Estimarea corelației variabilelor din cadrul modelului

Pentru testarea legăturilor dintre variabile în baza modelului creat, s-a utilizat tehnica bootstrap pentru perioada T1 2001-T2 2011. Astfel, au fost generate 1000 de serii de timp adiționale. În baza acestor serii de timp, s-au calculat corelările și autocorelările. Această procedură s-a efectuat pentru testarea legăturilor dintre variabilele incluse în cadrul modelului. Conform *Figurii 7*, bara roșie reprezintă corelația/autocorelația variabilelor în baza modelului VAR, iar histograma reprezintă distribuția probabilistică a corelației/autocorelației dintre aceste variabile în baza seriilor de timp create adițional.

Cumulative impact of increasing of food inflation on headline inflation is 0.46 total (*Figure 5*)¹, over a period of 12 quarters and is calculated based on equation:

where:

Δcpi_{total} – headline inflation;

Δcpi_{food} – growth of food prices;

Δcpi_{fuel} – growth of fuel prices;

Δcpi_{core} – core inflation;

w_{food} – weight of food prices in the CPI;

w_{fuel} – weight of fuel prices in the CPI;

w_{core} – weight of core inflation in the CPI.

Given that food price increases do not generate fluctuations on fuel prices, it will be $\Delta cpi_{fuel}=0$. Impact on overall inflation will be calculated based on increases in food prices and core inflation.

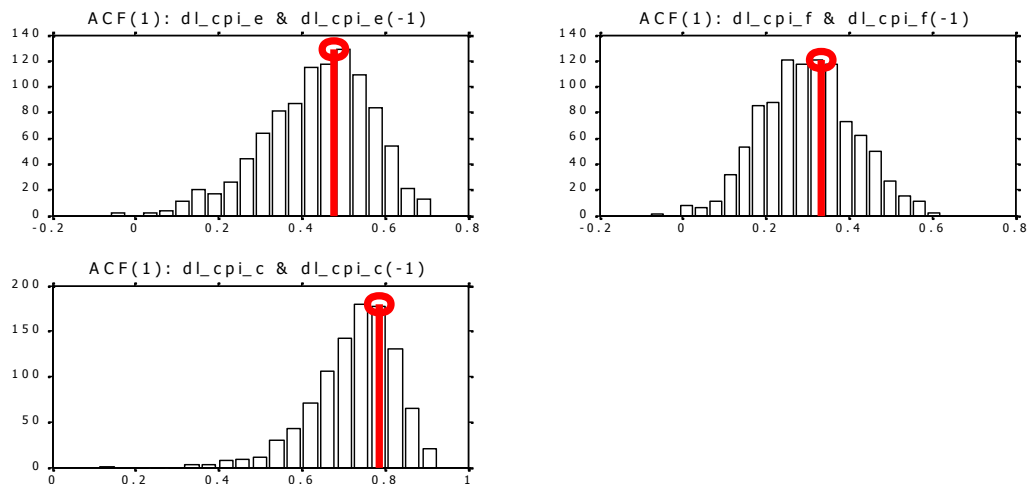
This high impact on total inflation is determined by the large share of food in the CPI. According to the estimations from World Economic Outlook, October edition, in developing countries this impact is greater than in countries with advanced economies as a result of higher share of food and a weak anchoring inflation expectation.

Testing the correlation between the variables in the model

For testing the links between variables in the elaborated model, it was used the bootstrap technique for the period Q1 2001-Q2 2011. Based on these time series there were calculated the correlation and autocorrelation functions. This procedure was performed to test relations between variables included in the model. According to *Figure 7*, the red bar represents the correlation/autocorrelation of variables in the VAR model, and the histogram represents the probability distribution of correlation/autocorrelation between these variables in the time series additional created.

¹ Pentru economiile dezvoltate și în curs de dezvoltare, parametrii sunt estimați imprecis, în consecință este raportată mediana. Impactul cumulativ pentru țările cu economii avansate și țările în curs de dezvoltare este calculat pentru o perioadă de 5 ani. În cazul Republicii Moldova, acesta este calculat pentru o perioadă de 3 ani. Totuși datele pot fi comparate dat fiind faptul că, după 3 ani, în cazul RM, sistemul, practic, se stabilizează.

For highly developed and developing countries the parameters are imprecise estimated, median is reported accordingly. Cumulative impact for countries with advanced economies and developing countries is calculated for a period of five years. In case of Republic of Moldova is calculated for a period of three years. However, the data can be compared given that after 3 years in R.M. the system actually is stabilizing.



**Fig. 7. Autocorelarea cu un lag a componentelor IPC/
Fig. 7. Autocorrelations for lag one for CPI components**

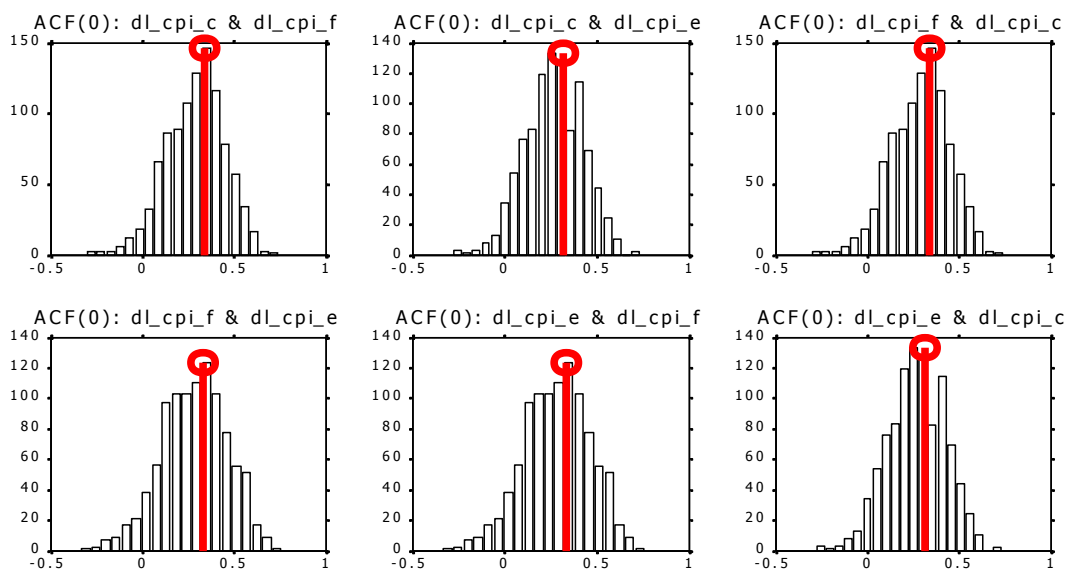
Sursa/Source: Calculele autorului./Author's calculation.

Analizând rezultatele obținute, se observă o persistență puternică a inflației de bază. În cazul prețurilor la combustibili și ale produselor alimentare din cadrul IPC, persistența este mai mică. Acești coeficienți sunt argumentați și de seriile adiționale, care justifică legăturile de un lag ale variabilelor.

În baza *Figurii 8*, se poate remarca o corelație dintre inflația de bază și prețurile produselor alimentare, argumentată și de cele 1000 de serii adiționale, coeficientul de corelație fiind de cca 0,4, fiind o legătură semnificativă, dar ținând cont de persistența inflației de bază, și se anticipă ca influența acestor factori să nu fie puternică. Atât coeficientul de corelație dintre prețurile produselor alimentare și inflația de bază, cât și dintre prețurile la combustibili și inflația de bază sunt bine argumentați de seriile adiționale.

Analyzing the results it can be observed a strong persistence for core inflation. In case for fuel prices and food prices in the CPI the persistence is low. These coefficients are justified and by the additional series, which explain the links for lags one of the variables.

Based on the *Figure 8*, it can be noticed a correlation between core inflation and food prices and the additional 1000 series, the correlation coefficient being about 0.4, which is a strong connection, but given the persistence of core inflation it is anticipated that the influence of these factors not to be so strong. The coefficient of correlation between food prices and core inflation on one side and fuel prices and core inflation on the other is well substantiated by additional series.



**Fig. 8. Analiza corelației contemporane/
Fig. 8. Cross correlations of order 0**

Sursa/Source: Calculele autorului./Author's calculation.

Corelarea variabilelor din model reprezintă o etapă importantă în cadrul analizei date. Aceasta justifică, într-o măsură anumită, și necesitatea restricționării, care a fost efectuată asupra variabilelor din cadrul modelului utilizat. Creșterea inflației de bază este mai bine corelată cu creșterile prețurilor la produsele alimentare din perioada precedentă decât din perioada similară (Figura 9). Inflația de bază este corelată cu prețurile la combustibili din perioada precedentă în aceeași măsură ca și cu cele din perioada similară.

The correlation between the variables in the model represents an important step for this analysis. This justifies a certain extent and need for the restriction, which was performed on variables in the model used. The increasing of the core inflation is better correlated with increases in the food prices in the previous period, than the same period (Figure 9). The correlation of core inflation with fuel prices, it is also related to fuel prices from previous period as in the same period.

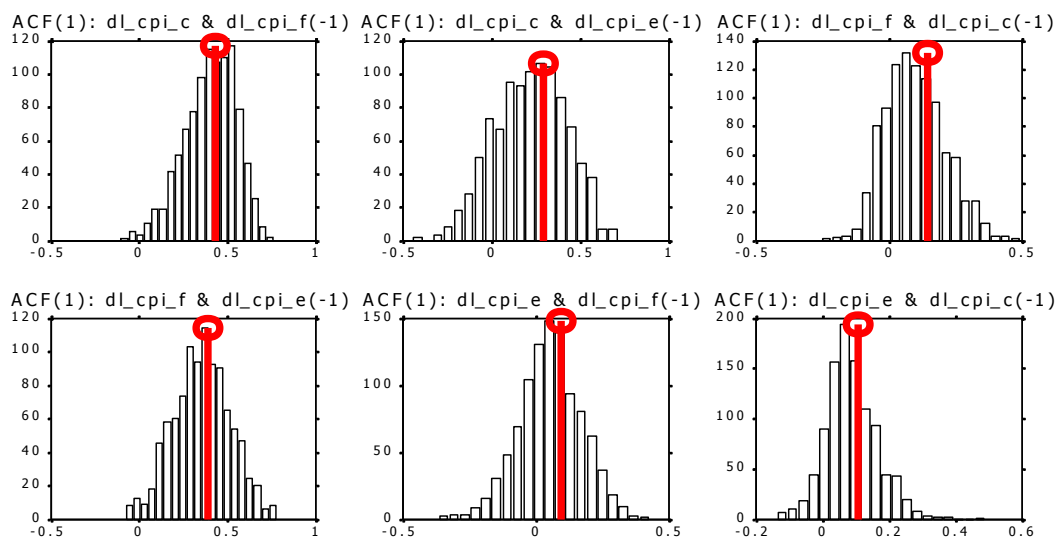


Fig. 9. Analiza corelației de gradul 1/

Fig. 9. Cross correlations of order 1

Sursa/Source: Calculele autorului./Author's calculation.

Concluzii. Analiza efectuată confirmă existența efectelor de runda a doua asupra inflației de bază ale modificărilor prețurilor la combustibili și la produsele alimentare. Totuși, magnitudinea transmisiei depinde de abordarea aleasă pentru estimarea acesteia. În cazul când s-a analizat impactul asupra inflației de bază al prețurilor internaționale (în dolari SUA), elasticitatea a fost mai redusă decât în cazul analizei transmisiei de la prețurile analogice, dar locale (din cadrul IPC). Transmisia redusă în cazul primei abordări poate fi explicată prin distorsionarea estimării, ca rezultat al efectelor de estompare ale variabilelor intermediare (în special rata nominală efectivă de schimb și agregatele monetare). Îmbucurător este faptul, că unii coeficienți estimați sunt similari celor din economiile în curs de dezvoltare, fiind estimați în lucrările altor autori. Și anume, impactul cumulativ (până la stabilizarea sistemului) al unui șoc de 1,0 procente al prețurilor produselor alimentare asupra IPC total este de 0,46 procente. Pentru țările în curs de dezvoltare, acesta constituie 0,39 procente.

Conform estimărilor noastre, deviația standard a creșterilor prețurilor la produsele alimentare din cadrul IPC este de 1,4 la sută, coeficientul de elasticitate cumulativ este de 0,28; aceasta ar presupune un impact cumulativ asupra inflației de bază de 0,4 puncte procentuale după 12 luni de la producerea șocului. Deviația standard a creșterilor prețurilor la combustibili este de 2,2 puncte procentuale și coeficientul de elasticitate – de 0,33; inflația de bază va înregistra o

Conclusions. The analysis confirms the existence of second round effects on core inflation from the changes in fuel and food prices. However, the magnitude of the transmission depends on the approach chosen to estimate it. If you analyses the impact on core inflation from international prices (in U.S. dollars) then the elasticity was lower than in the case of the analysis of an analogue transmission but from the local prices (in CPI). Reduced transmission for the first approach can be explained by the distortion estimation as a result of the blurring effects from the intermediate variables (especially nominal effective exchange rate and monetary aggregates). Encouraging is that some estimated coefficients are similar to those of developing economies, estimated in the work of other authors. Namely, the cumulative impact (to stabilize the system) of a shock of 1.0 percent in food prices on the total CPI is 0.46 percent. For developing countries it is 0.39 percent.

According to our estimates, the standard deviation of food price increases in the CPI is 1.4 percent, cumulative elasticity coefficient is 0.28, and this would imply a cumulative impact on core inflation of 0.4 percentage points, 12 months from the produced shock. Standard deviation increases in fuel prices is 2.2 percentage points, the coefficient of elasticity is 0.33, core inflation recording a cumulative growth of 0.7 percentage points. In the case when there were simultaneous growths of

creștere cumulativă de 0,7 puncte procentuale. În cazul în care au loc creșteri simultane, atât ale prețurilor la produsele alimentare, cât și ale prețurilor la combustibili, în mărime de o deviație standard, inflația de bază va crește cu 1,12 puncte procentuale. Pe fundalul acestor creșteri, inflația totală va înregistra un nivel superior cu 0,97 puncte procentuale.

În scopul îmbunătățirii studiului dat, cât și al dezvoltării acestuia, se presupune monitorizarea sistematică a acestor efecte asupra inflației de bază odată cu apariția mai multor date statistice cu privire la variabilele din cadrul modelului.

both the food prices and fuel prices in the size of a standard deviation, core inflation would rise by 1.12 percentage points. On the background of these increases, the total inflation will have a 0.97 percentage points higher level.

To improve this study and its development, it involves systematic monitoring of these effects on core inflation with the advent of several statistics on the variables in the model.

Referințe bibliografice/References

1. ANAND, Rahul, PRASAD, Eswar S. Optimal Price Indices for Targeting Inflation Under Incomplete Markets. In: IMF Working Paper. 2010, september, pp. 1-57.
2. AUCREMANNE, Luc. The Use of Robust Estimators as Measures of Core Inflation. In: Development Economics Research Centre. 2000, no. 2, pp. 1-68.
3. BILKE, Laurent, STRACCA, Livio. A Persistence-Weighted Measure of Core Inflation in the Euro Area. In: Working Paper Series. 2008, no. 905, june, pp. 1-26.
4. BRYAN, Michael F., CECHETTI, Stephen G. Measuring Core Inflation. In: Monetary Policy: conference, january 21-24 1993. Chicago: University of Chicago Press, 1994, pp. 195-219. ISBN 0-226-50308-9.
5. CATÃO, Luis A. V., CHANG, Roberto. World Food Prices and Monetary Policy. In: IMF Working Paper. 2010, june, pp. 1-66.
6. CECCHETTI, Stephen G., MOESSNER, Richhild. Commodity Prices and Inflation Dynamics. In: BIS Quarterly Review. 2008, december, pp. 55-66.
7. HOOKER, Mark A. Are Oil Shocks Inflationary? Asymmetric and Nonlinear Specifications versus Changes in Regime. In: Journal of Money, Credit and Banking. 2002, vol. 34, may, pp. 540-561.
8. HUNT, Benjamin, ISARD, Peter, LAXTON, Douglas. The Macroeconomic Effects of Higher Oil Prices. In: National Institute Economic Review. 2002, vol. 179, no. 1, pp. 87-103.
9. WALSH, James P. Reconsidering the Role of Food Prices in Inflation. In: IMF Working Paper. 2011, april, pp. 1-21 p.
10. LEBLANC, Michael, CHINN, Menzie D. Do High Oil Prices Presage Inflation? The Evidence from G-5 Countries. In: SCCIE Working Paper. 2004, february 19, pp. 1-25.
11. MANKIKAR, Alan, PAISLEY, Jo. Core Inflation: A Critical Guide. In: Bank of England Working Paper. 2004, no. 242, pp. 1-35.
12. MISHKIN, Frederic S. Headline versus core inflation in the conduct of monetary policy: a speech at the Business Cycles: International Transmission and Macroeconomic Policies Conference, 20 october 2007. Montreal, 2007. 73 p.
13. MISHKIN, Frederic S., SCHMIDT-HEBBEL, Klaus. Does Inflation Targeting Make a Difference? In: NBER Working Paper. 2007, no. 12876, january, pp. 1-64.
14. MOTLEY, Brian. Should monetary policy focus on „core” inflation? In: FRBSF Economic Letter. 1997, april, pp. 97-111.
15. WYNNE, Mark A. Core inflation: a review of some conceptual issues. In: Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2008, part 2, may-june, pp. 205-228.

Recomandat spre publicare: 28.01.2012

ANALIZA
PIEȚEI APARATELOR
ELECTRONICE

Sergiu GUȘILO, drd., ULIM

Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ., ULIM

Înalta performanță analogică include orice produse analogice, cum ar fi: datele convertoare, amplificatoare, interfață etc., care sunt de mare viteză, de precizie, sau bazate pe oricare caiet de sarcini în cazul în care este evaluată performanța mai mare decât prețul, care reprezintă cele mai recente în progrese analogice, creșterea în aceste produse este de a ajuta la combustibilii inovatori, creșterea mare a dispozitivelor în multe dintre piețele mai rapidă creșterea de azi, cum ar fi accesul fără fir, bandă largă digital, digital audio, fotografierea și electronice medicale. Acest lucru este, în primul rând, condus de gestionare alimentare și baterie care diferențiază produse finale.

Cuvinte cheie: electronice, piață, tehnologii înalte, dezvoltarea.

Introducere. În ultimii ani, majoritatea statelor lumii, în pofida crizei, investesc activ sume enorme în elaborarea și implementarea nanotehnologiilor. Se consideră, că anume în acest domeniu există soluții care vor schimba cardinal viitorul. Evident, în acest proces, știința este susținută de business, care speră să obțină dividende solide din investițiile în high-tech.

Industria electronică, cea mai nouă ramură industrială, s-a constituit în timp în anii postbelici. Principalii factori care au contribuit asupra acestui proces au fost:

- reliefaarea pregnantă a particularităților tehnice și economice ale producției electronice;
- implementarea a noi principii de organizare a ramurii industriale la toate nivelurile: de la centre de cercetare și întreprinderi până la uniuni de întreprinderi în fiecare țară și peste hotare;
- consolidarea pieței mondiale unice a produselor electronice complementare;
- stabilirea legăturilor externe comerciale specifice, formate între producătorii.

Electronica, fiind rezultat al coeziunii dezvoltării științei mondiale moderne, a tehnicii și tehnologiei, a devenit primordială în prezent, găsind aplicare în toate domeniile activității umane și schimbând, astfel, viața oamenilor într-o perioadă istorică foarte scurtă, pentru care fapt merită a fi comparată, după contribuția sa, cu descoperirea și exploatarea de către om a focului, aburului, electricității și energiei atomice.

Conținutul de bază. Acest nou apogeu al revoluției tehnico-științifice a condiționat necesitatea realizării unor cercetări fundamentale profunde în diverse domenii ale fizicii, a lucrărilor aplicative vaste în domeniul tehnologiilor și investigații aplicative constructive intense, determinând, în așa mod, potențialul științific al întreprinderilor și, respectiv, al țărilor în elaborarea tipurilor noi (inovaționale) de producție electronică și în crearea tehnologiilor performante. Realizarea acestor lucrări a fost posibilă în

ANALYSIS
OF THE ELECTRONIC
APPLIANCES MARKET

Sergiu GUSILO, PhD student, ULIM

Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, ULIM

High performance analog includes any analog product, such as data converters, amplifiers, interface, etc. that are high speed, precision, or based on any specification where performance is valued above the price, representing the latest in analog advancements, growth in these products is helping to fuel innovative, high-growth devices in many of today's fastest-growing markets such as digital wireless, broadband access, digital audio, high-resolution imaging, and medical electronics. This is primarily driven by power and battery management that differentiates the end-products. Other product markets that contribute to the high growth rate include high speed data convertors and interface.

Key words: electronics, market, high technologies, development.

Introduction. In recent years, most countries of the world, despite the crisis, actively are investing huge sums in developing and implementing nanotechnologies. It is considered that in this area there are solutions that will change the future cardinal. Obviously, in this process, science is supported by business, hoping to obtain solid dividends from investments in high-tech.

Electronics industry, the latest industry, was formed while the postwar years. The main factors contributing to this process were:

- highlighting the obvious technical and economic features of electronic production;
- implementation of new principles of organization of the industrial sector at all levels: from research centers and enterprises of up to union business in each country and abroad;
- single global market consolidation complementary electronic products;
- establishing specific commercial external links formed between producers.

Electronics, as a result of cohesion of modern world science development, technique and technology has become crucial now finding application in all fields of human activity and changing people's lives in a very short historical period, for which deserves to be compared, by its contribution to discovery and exploitation by human of fire, steam, electricity and atomic energy.

The basic content. This new peak of scientific and technical revolution conditioned the need for deep fundamental research in various fields of physics, extensive applied works in technology domain and constructive applied intense investigation, leading in this way, to business and scientific potential, and respectively, of countries in developing new types (innovative) electronic production and creating electronic technologies. The achievement of these works

condițiile colaborării intense dintre instituțiile de cercetare științifică și întreprinderile industriale, în special în cadrul parcurilor tehnologice, de tipul renumitei Silicon Valley din SUA, unde, practic, nu există delimitare teritorială între cercetările științifice și procesul de producere. Această legătură strânsă a oferit întreprinderilor avantajul de a face față mai ușor concurenței de piață, întrucât a fost asigurată eficiența economică înaltă a implementării produselor electronice prin reducerea radicală a ciclului de producere: de la momentul apariției unei noi idei până la lansarea producerii în masă a piesei propriu-zise.

Această activitate creativă multidimensională este atribuită, însă, doar unui număr redus de companii ale țării industriale dezvoltate, care dispun de capacitatea finanțării cercetărilor și organizării rapide a producerii în masă a pieselor electronice noi de nivel tehnologic înalt. De exemplu, producerea componentelor electronice active este concentrată prioritar în companiile transnaționale mari, în numeroasele lor filiale și întreprinderi-fiice din diverse țări ale lumii. Elementele electronice active (semiconductoarele) sunt principalele componente pentru majoritatea producției industriei electronice. În perioada 1958-1997, costul producerii globale a acestora a sporit de la 340 mil. la 146 mil. USD, în prezent 4/5 din costul fiecărei scheme integrale sunt deținute de semiconductoare. La începutul anilor '80, 50% din producția mondială era asigurată de doar 10 cei mai mari producători, altele 25% – de alți 10 producători de talie renumită. Tradiția de predominare a pieței produselor electronice de către producătorii majori s-a păstrat până în prezent. Întrucât nivelul tehnic al tuturor producătorilor de componente active este foarte înalt, pe piața dată se desfășoară o luptă concurențială foarte aprigă pentru poziția de lider între companiile naționale și cele de peste hotare.

Eficiența economică a componentelor active este asigurată de avantajul tehnic prin implementarea noilor tehnologii de performanță. Asortimentul acestora se lărgeste rapid din contul absorbției a noi tipuri de produse specializate, din ce în ce mai complexe și mai performante.

Unul din aceste produse este bateria litiu-ion. Cercetătorii de la Universitatea de Nord-Vest (Northwestern University) au creat electrozi ce măresc capacitatea energetică a bateriilor litiu-ion și micșorează de 10 ori timpul lor de încărcare, care este determinat de viteza de deplasare a ionilor de la anod la catod: cu cât aceștia sunt mai aproape, cu atât timpul de încărcare este mai mic. Tehnologia modernă de producere a acumulatorilor litiu-ion utilizează în calitate de material pentru electrozi carbonul (în formă de multiple straturi de grafen), care acumulează pe 6 atomi 1 ion de litiu, comparativ cu siliciul, care, deși reține pe fiecare atom al său 4 atomi de litiu, la încărcare se mărește repede ca volum, ceea ce provoacă distrugerea lui și, respectiv, conduce la reducerea capacității sale. Sub conducerea profesorului Harold Kung, cercetătorii au propus modificarea structurii electrozilor pe calea adăugării clusterelor de siliciu între straturile grafenului. Elasticitatea grafenului compensează, astfel, dilatarea siliciului. Pe lângă acestea, în foile de grafen se fac găuri de 10-20 nm (vezi Figura 1).

was possible under intensive collaboration between research institutions and industrial enterprises, especially in the technology parks, such as the famous Silicon Valley in the U.S., where virtually is no territorial boundary between scientific research and production process. This close relationship has provided businesses the advantage of being easier to market competition, having been assured high economic efficiency of the implementation of electronic products by reducing radical production cycle: from the emergence of a new idea to launch mass production of the piece itself.

This multidimensional creative activity is attributed, however, only to a few companies of industrialized countries that have the capacity of research funding and rapid organizational of mass production of new electronic parts of high technological level. For example, the production of active electronic components is largely concentrated in large transnational companies, in their many subsidiaries and subsidiaries elements of diverse countries. Active electronics (semiconductors) are key components for the most electronic industry production. During 1958-1997, the cost of their overall production has increased from 340 million to 146 million. USD, now 4/5 from the cost of each scheme is held by semiconductor. In the early 80's, 50% of world production was provided by only 10 largest producers, other 25% - 10 class known producers. The tradition of market dominance by the major producers of electronic products has maintained until now. Since the technical level of all producers of active components is very high, in this market takes place very fierce competitive struggle for leadership between national and abroad companies.

Economic efficiency of active components is provided by technical advantage by implementing new technology performance. Their assortment is growing rapidly at the expense of absorption of new types of specialized products, becoming more complex and more performances.

One of such product is lithium-ion battery. Researchers at the University of North-West have developed electrodes that increase the energy capacity of lithium-ion and decreases 10 times when the load is determined by the speed of the ions from the anode to cathode: as they are closer, as the charging time is less. Modern technology to produce lithium-ion batteries use carbon as electrode material (in the form of multiple layers of graphene), which accumulates 6 atoms on a lithium ion, compared with silicon, that, although each atom holds 4 atoms of lithium, the load increases rapidly in volume, leading to its destruction and, respectively, led to its capacity. Under Professor Harold Kung, researchers have proposed changing the structure of the electrodes on the way silicon clusterelor added between graphene layers. Graphene elasticity compensated therefore expansion of silicon. In addition, the graphene sheets are holes of 10-20 nm (see Figure 1).

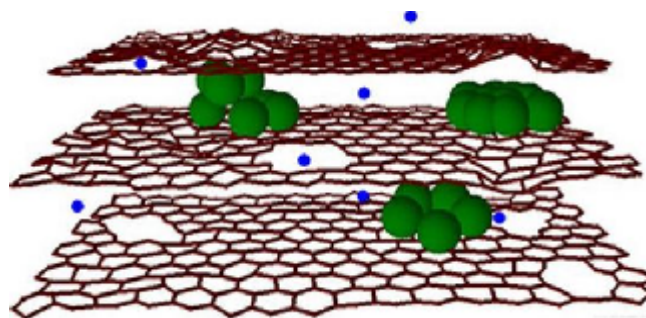


Fig. 1. Principiul de stratificare a grafenului în bateriile litiu-ion/

Fig. 1. Graphene layering principle in lithium-ion batteries

Sursa/Source: www.world-technology.ru

În rezultatul acestor transformări, după părerea profesorului Kung, este posibilă majorarea capacității acumulatorului și vitezei de încărcare de 10 ori, comparativ cu bateriile contemporane, precum și majorarea de 5 ori a eficienței acestuia chiar și după 150 cicluri de încărcare-descărcare.

Potrivit sursei <http://www.marketresearch.com>, utilizarea bateriilor litiu-ion a înregistrat, în anul 2010, 3,902 miliarde de unități, cu 27,4% mai mult față de 2009, pentru anul 2011 estimările fiind de, aproximativ, 4,448 miliarde de unități, cu 14% mai mult față de anul precedent.

În 2011, compania Panasonic a obținut venituri de 760 miliarde JPY (aproximativ 8,66 miliarde USD), cu marja de operare de 1,6%, clasându-se pe primul loc în lume. După câțiva ani de creștere rapidă, însă, întreprinderile chineze de baterii de litiu au arătat semne de apatie. Atât veniturile, cât și volumul vânzărilor ale întreprinderii lider pe piața bateriilor de litiu BYD s-au redus, deși industria automobilelor și telefoanelor mobile utilizează mai mult resursele BYD. În același timp, ritmul de creștere al companiilor Lishen și BAK încetinește, comparativ cu perioada de până la 2010. Întreprinderile de baterii cu litiu nu reușesc să atragă mai mult capital din cauza ratei rentabilității în scădere. În plus, aplicarea politicii monetare restrictive pentru o perioadă lungă de timp subminează competitivitatea acestora.

Întreprinderile coreene, dimpotrivă, continuă să avanseze triumfător, în special Samsung SDI, care domină domeniul telefoniei mobile. În ceea ce privește transporturile, Samsung SDI deține întâietatea, fiind în 2011 în continuă creștere cu 34% față de anul 2010. LG Chem își păstrează tendința de dezvoltare în industria sunetului, acaparând teren în aprovizionarea cu baterii a laptop-urilor HP și obținând recunoaștere din partea GM, Ford, BMW, Benz și Volvo privind bateriile cu litiu pentru automobile.

În timp ce producerea bateriilor cu litiu pentru vehicule cunoaște o creștere lentă, industria telefoanelor mobile și laptop-urilor formează cea mai mare cerere la acest tip de baterii. Producătorii EV și HEV/PHEV sunt, în principal, dependenți de subvențiile guvernamentale pentru rata lor redusă privind raportul preț/performanță. Comparativ, economiile americane și europene sunt predipuse mai mult spre micșorarea cheltuielilor, astfel încât subvenția guvernului să fie redusă sau chiar anulată, ceea ce le oferă posibilitatea dezvoltării rapide.

Conform datelor <http://www.electronics.ca>, datorită

As a result of these changes, according to Professor Kung, can increase battery capacity and loading rate of 10 times, compared with modern batteries and 5 times increase its efficiency even after 150 charge and discharge cycles.

According to <http://www.marketresearch.com> source, the use of lithium-ion recorded in 2010, 3.902 billion units, with 27.4% more than in 2009, estimates for 2011 being approximately 4448 billion units, up 14% over the previous year.

In 2011, Panasonic Company has achieved revenues of 760 billion JPY (about 8.66 billion USD), with operating margin of 1.6%, earning first place in the world. After several years of rapid growth, however Chinese enterprises of lithium batteries showed signs of apathy. Both revenue and sales volume of the enterprise market leader BYD lithium batteries were low, although the automotive and mobile phone use more resources BYD. At the same time, the growth of companies and BAK Lishen slows compared to the period up to 2010. Lithium companies failed to attract more capital because of the declining rate of return. In addition, application of restrictive monetary policy for a long time undermines their competitiveness.

Korean companies, by contrast, continues to advance triumphantly, especially Samsung SDI, which dominated the mobile phone industry. In terms of transport, Samsung SDI ranked first, as in 2011 growing by 34% since 2010. LG Chem keeps the development trend in the industry of sound, taking over the ground to supply the batteries HP laptop and receiving recognition from GM, Ford, BMW, Benz and Volvo's automotive lithium batteries.

While producing lithium batteries for vehicles is growing slowly, the mobile industry and laptops form the demand for this type of battery. Manufacturers EV and HEV / PHEV are mainly dependent on government subsidies for their low rate of price / performance. In comparison, U.S. and European economies are predipuse more towards reducing costs, so that government subsidy is reduced or even canceled, which enables rapid development.

According to <http://www.electronics.ca> by lowering prices and increasing market demand and hybrid

reducerii prețurilor și sporirii cererii pe piața automobilelor electrice și hibride, tehnologia litiu-ion va deține întâietate în domeniul bateriilor reîncărcabile și va atinge 350% de creștere a veniturilor în anii 2010-2020. După IHS iSuppli, se prognozează ca veniturile globale din producerea bateriilor litiu-ion să atingă, comparativ cu 11,8 mld. USD în 2010, 31,4 mld. USD în 2015 și 53,7 mld. USD – în 2020 (vezi Figura 2).

electric cars, lithium-ion technology will hold precedence in rechargeable batteries and will achieve 350% revenue growth in the years 2010-2020. After IHS iSuppli predicts that global revenues from the production of lithium-ion batteries to achieve, compared with 11.8 billion. USD in 2010, 31.4 billion. USD in 2015. And 53.7 billion USD in 2015. USD – 2020 (see Figure 2).



Fig. 2. Veniturile globale ale pieței bateriilor litiu-ion, mil. USD/

Fig. 2. Global lithium ion battery market revenue forecast, mil. USD

Sursa/Source: IHS iSuppli, August 2011, <http://www.isuppli.com>.

Avantajul acestora pentru industria construcțiilor de mașini (electrice și hibride) constă în flexibilitatea sporită și greutatea redusă, siguranța față de factorii mediului, prevenirea scurtcircuitelor, controlul generării energiei electrice în timpul descărcării și al încărcării rapide, precum și lipsa de memorie, adică menținerea capacității lor depline chiar și după o reîncărcare parțială, ceea ce le asigură o aplicare largă și domeniului telefoniei mobile și a notebook-urilor.

Pe lângă facilitatea oferită de resursele inovatoare de energie, un aport considerabil în lumea tehnologiilor electronice este elaborarea, de către compania NEC împreună cu Universitatea Tohoku, a modului de memorie de tip nou (Content Adressable Memory – CAM), capabil de a soluționa o multitudine de probleme ale electronicii contemporane. În special, memoria CAM (performanță notorie în domeniul spintronicii, care în viitor poate strămtora electronica) permite recepționarea, păstrarea și prelucrarea datelor chiar și în cazul deconectării de la sursa de energie. Astfel, pentru păstrarea datelor se folosește nu încărcătura electronului, dar spinul magnetic – una din particularitățile fizicii cuantice. O altă performanță a memoriei CAM este viteza sa mare de lucru. Accesul la celula memoriei are loc doar în 5 nanosecunde. Potrivit experților, pe cipului spintron trece curent electric de mărime mică și, deci, încălzirea componentului nu are loc; respectiv, nu este nevoie de răcire. De asemenea, arhitectura unică a memoriei CAM prevede reducerea numărului de tranzistori, suficienți 3 la număr, față de varianta clasică cu 8 tranzistori la câteva celule de memorie. Prin urmare, dimensiunile cipurilor CAM sunt cu 50% mai mici decât cele ale cipurilor RAM.

În ceea ce privește procesoarele companiilor NVIDIA și Qualcomm, coeziunea acestora cu noua platformă Windows

Their advantage for the car industry (electric and hybrid) consists in increased flexibility and reduced weight, safety from environmental factors, preventing short circuits, power generation control during unloading and loading faster, and the lack of memory, that maintain their full no capacity even after a partial recharge, which ensured a large and mobile telephony and notebooks.

In addition to the facilities offered by innovative energy resources, a significant contribution to the world of electronic technology is developed by the company with NEC Tohoku University, a new type of memory module (Content Adressable Memory – CAM), able to solve many problems of modern electronics. In particular, CAM memory (notoriously in spintronics performance, which in future may compel electronics) allows receiving, storing and processing data even when disconnected from power source. Thus, for data storage using electron does not load, but the magnetic spin - one of the peculiarities of quantum physics. Another CAM memory performance is its high working speed. Access to memory cell occurs only in 5 nanoseconds. According to experts, the chip power switch spintronics small size and therefore there is no heating component, ie, no need for cooling. Also, the unique architecture of the CAM memory provides fewer transistors, sufficient in number 3, to the classic version with 8 memory cell transistors in a few. Therefore, CAM chip dimensions are 50% lower than the RAM chips.

Regarding Qualcomm processors and NVIDIA companies, their cohesion with the new Windows OS platform in August will lead to a new class of cheap notebooks, capable of

OS 8 va duce la apariția unei noi clase de notebook-uri ieftine, capabile de a pune în pericol dominarea Intel pe piața calculatoarelor personale portabile. După părerea lui Matthew Wilkins, analitic al IHS-iSuppli, „după mai mult de 30 de ani de dominare a unei microarhitecturi – Intel x86 – în microprocesoare pentru PC... în sfârșit, piața este gata pentru o concurență reală”. Potrivit estimărilor sale, aceasta va duce în următorii ani la sporirea furnizării pe piața PC a procesoarelor ARM, care vor fi instalate în 2015 deja în fiecare al cincilea notebook (vezi Figura 3).

threatening Intel's market dominance of portable personal computers. According to Matthew Wilkins, iSuppli IHS-analytical, "after more than 30 years of domination of a microarchitecture – Intel x86 – in microprocessors for PC... Finally, the market is ready for real competition. "According to his estimates, this will lead in the coming years to increase market supply PC, ARM' processor, which will already be installed in 2015 every fifth notebook (see Figure 3).

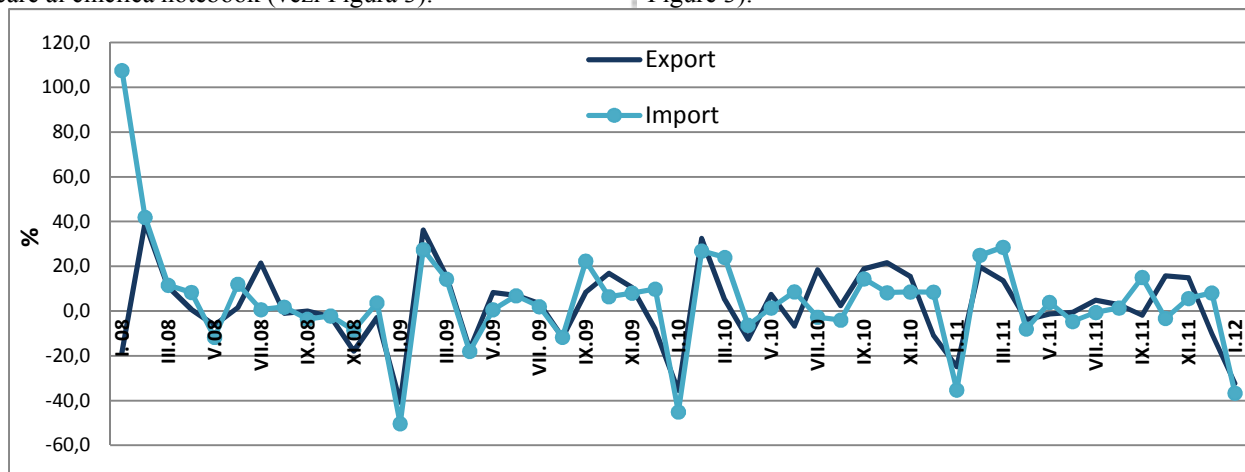


Fig. 3. Variația lunară a exportului și importului RM, I.2008-I.2012, % față de luna precedentă/

Fig. 3. Monthly change of export and import of the Republic of Moldova, I.2008-I.2012, % to previous month
Sursa/Source: Calculat de autor în baza datelor BNS./Calculated by author on the dates of NBS.

De menționat, că aceste ritmuri de creștere a exportului au fost asigurate de dinamica exportului anumitor grupe de produse în următoarele proporții (vezi Tabelul 1): articole manufacturate diverse cu 23,3% în totalul exporturilor anului 2010 și 22,9% – în exportul din 2011, produse alimentare și animale vii – 25,1 și, respectiv, 20,1%, băuturi și tutun – 13,3 și 9,4%, care au marcat majorare a volumului, dar și și-au redus din ponderea în cadrul exportului total în favoarea următoarelor grupe: mașini și echipamente pentru transport – creștere a ponderii de la 12,5 (a.2010) la 14,8% (a.2011), materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili – de la 9,4 la 12,8%, mărfuri manufacturate, clasificate, mai ales, după materia primă – de la 7,6 la 9,6%, iar produse chimice și produse derivate – de la 5,2 la 5,6%.

Astfel, în anul 2011, cele mai semnificative creșteri au fost înregistrate la exportul de materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili (cu 96,8% mai mult decât în 2010), mărfuri manufacturate (cu 82,0%), mașini și echipamente pentru transport (cu 70,4%), uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală sau vegetală (cu 62,6%), produse chimice și produse derivate nespecificate în altă parte (cu 56,7%) și de articole manufacturate (cu 41,6%).

Privind volumul total al importurilor, clasamentul grupelor de produse, după ponderea grupelor de produse, s-a constituit în 2011 în felul următor: primele poziții au fost deținute de importul de combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate cu 22,5% (în 2010 – 20,5%), mașini și echipamente pentru transport – 22,3% (20,9%) și mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia primă – 18,8% (19,2%), fiind succedate de importul de produse

Note, that the export growth rates have been provided on exports of certain groups of products in the following proportions (see Table 1): miscellaneous manufactured articles 23.3% of total exports in 2010 and 22.9% – in the export in 2011, food and live animals – 25.1, respectively, 20.1%, beverages and tobacco – 13.3 and 9.4%, with marked increase in volume, but also have reduced the share of the total export for the following groups: machinery and transport equipment – increased share from 12.5 (a.2010) to 14.8% (a.2011), crude materials inedible, except fuels – from 9.4 to 12.8%, manufactured goods, classified, especially after raw materials – from 7.6 to 9.6% and chemicals and derivatives – from 5.2 to 5.6%.

Thus, in 2011, the most significant increases were registered in exports of crude materials inedible, except fuels (by 96.8% more than in 2010), manufactured goods (by 82.0%), machinery and transport equipment (with 70.4%), oils, fats and waxes of animal or vegetable (with 62.6%), chemicals and derived products NES (by 56.7%) and manufactured articles (41, 6%).

On total imports, ranking product groups, the share of product groups, was formed in 2011 as follows: top positions were held by imports of mineral fuels, lubricants and derivative materials by 22.5% (in 2010 – 20.5%), machinery and transport equipment – 22.3% (20.9%) and manufactured goods classified mainly by raw – 18.8% (19.2%), and was succeeded by the import of chemicals and derived

chimice și produse derivate – 13,0% (în 2010 – 13,5%) și produse alimentare și animale vii – 9,6% (10,6%).

Valoarea negativă a balanței comerciale, mai mare cu 656,2 mil. USD sau 28,4% decât în 2010, în 2011 s-a datorat creșterii importurilor de produse din următoarele grupe: combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate (cu 47,3% mai mult decât în anul 2010), mașini și echipamente pentru transport (cu 43,8%), mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia primă (cu 32,2%), produse chimice și produse derivate (cu 29,3%), articole manufacturate diverse (cu 27,8%), produse alimentare și animale vii (cu 22,1%) și materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili (cu 22,1%).

products – 13.0% (2010 –13.5%) and food and live animals – 9.6% (10.6%).

The negative trade balance increased by USD 656.2 million or 28.4% than in 2010, in 2011 was due to imports of products from the following groups: mineral fuels, lubricants and derivative materials (by 47.3% more than in 2010), machinery and transport equipment (by 43.8%), manufactured goods classified mainly by material (32.2%), chemicals and derived products (29.3%), miscellaneous manufactured articles (27.8%), food and live animals (22.1%) and crude materials inedible, except fuels (22.1%).



Fig. 4. Prognostica ponderii microprocesoarelor ARM și X86 pentru notebook-uri (unități notebook-uri, în %)/

Fig. 4. Notebook PC Micropocessor share forecast for ARM and X86 (percentage of notebook units shipments)

Sursa/Source: IHS iSuppli, August 2011, <http://www.isuppli.com>.

Utilizarea acestor procesoare nu este restrictivă doar pentru sistemele de operare Linux sau Google Chrome OS: în opinia lui Matthew Wilkins, cota majoră va reveni notebook-urilor care lucrează sub administrarea Windows 8: sistemele ARM vor constitui 22,9% din livrările mondiale în 2015, în extindere de la 3% în 2012, iar furnizarea notebook-urilor ARM va atinge numărul de 74 milioane în 2015, comparativ cu 7,6 milioane de unități în 2012. Majorarea considerabilă a numărului acestora, însă, nu va asigura un boom al profitului. Costul notebook-urilor va varia până la 700 USD. Prețul notebook-urilor similare cu procesoare Intel Celeron M și Atom, precum și AMD de seria E, dominante actualmente, nu este mai mic de 500 USD.

Platformele Windows 8 și ARM, desigur, vor determina producătorii de a se refuza de Intel și AMD, cel puțin, pe segmentul primar al pieței. Primii pași deja au fost întreprinși prin lansarea planșetelor. De exemplu, HP TouchPad lucrează în baza webOS și a procesorului Qualcomm, iar Samsung Galaxy Tab 10.1 și Acer Iconia Tab 500 se bazează pe Android și cipul NVIDIA. În asemenea condiții ale pieței electronice, lansarea producției notebook-urilor ieftine nu va fi un pas atât de sigur. Ca răspuns acestor povocări, compania Apple deja a lansat notebook-urile subțiri și ușoare, de tip MacBookAir, numite și „ultrabook”, planificând, în 2013, prezentarea sistemului în bază de cip Haswell, prevăzut pentru notebook-urile de nivel mediu.

Aceste inovații tehnologice pun în pericol producătorii de cipuri, întrucât în componența tabletelor sunt 75% mai puține cipuri decât într-un laptop obișnuit, relatează Bloomberg. În timp ce vânzările de iPad au depășit 40 de milioane de unități, profitul generând venituri de 25,3

Using this process is not restricted only for operating systems Linux OS or Google Chrome: According to Matthew Wilkins, a major share will return to notebooks working under the administration of Windows 8: ARM systems will constitute 22.9% of global shipments in 2015 the extension from 3% in 2012 and providing ARM notebooks will reach the number of 74 million in 2015, compared with 7.6 million units in 2012. Considerable increase in their number, however, will not ensure a profit boom. Cost notebooks will vary up to 700 USD. Price of notebooks similar with Intel Pentium M and Atom and AMD's series, currently dominant, is not less than 500 USD.

Windows 8 and ARM platforms, of course, will cause producers to refuse from Intel and AMD, at least, the primary segment of the market. First steps have already been taken by launching Planchettes. For example, HP TouchPad working in the webOS and Qualcomm processor and Android Acer Iconia Tab Tab 10.1 and 500 is based on Android and NVIDIA chip. In such market conditions electronics production the launch of cheap notebooks will not be a step so sure. In response to these challenges, Apple has already released thin and light notebooks, MacBookAir type, called "ultrabook", planning in 2013, chip-based presentation system Haswell, scheduled for mid-level notebooks.

These technological innovations jeopardize the chip producers, since the composition of tablets are 75% fewer chips than a standard laptop, according to Bloomberg. While iPad sales exceeded 40 million units, generating profit of 25.3 billion USD revenue,

miliarde USD, Hynix Semiconductor (Coreea de Sud), Elpida Memory (Japonia), precum și alți producători de cipuri DRAM și de cipuri comune au înregistrat pierderi în valoare de 14 miliarde USD în ultimii trei ani, chiar și în condițiile investițiilor de 38 miliarde USD, menite să stabilizeze și să consolideze piața.

Privind sistemele pe care se bazează producătorii de smartphone-uri, diverse companii analitice dau cifre relativ diferite pentru trimestrul al IV-lea al anului 2011, preferința fiind Android (vezi Figura 4).

Hynix Semiconductor (South Korea), Elpida Memory (Japan), and other manufacturers of DRAM chips and the chips are common losses of around 14 billion USD in the last three years, even with investment of 38 billion dollars intended to stabilize and strengthen the market.

Systems that smartphones manufacturers rely, various analytical companies give slightly different figures for the fourth quarter of 2011, preference was Android (see Figure 4).

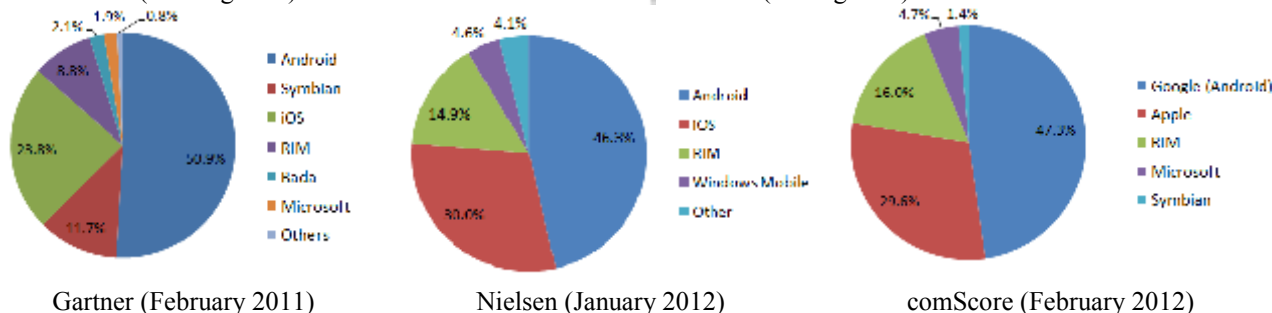


Fig. 5. Ponderea sistemelor de operare pe piața smartphone-lor la nivel mondial, trim. IV, 2011/ Fig. 5. OS share on global smartphone market, Q4 2011

Sursa/Source: <http://www.email-marketing-reports.com/wireless-mobile/smartphone-statistics.htm#smartphones>

Conform structurii după furnizori, vânzările de smartphone-uri, înregistrate la nivel mondial, au conturat următorul tablou (vezi Figura 5):

According to the structure by suppliers, the sales of smartphones, registered worldwide, have outlined the following picture (see Figure 5):

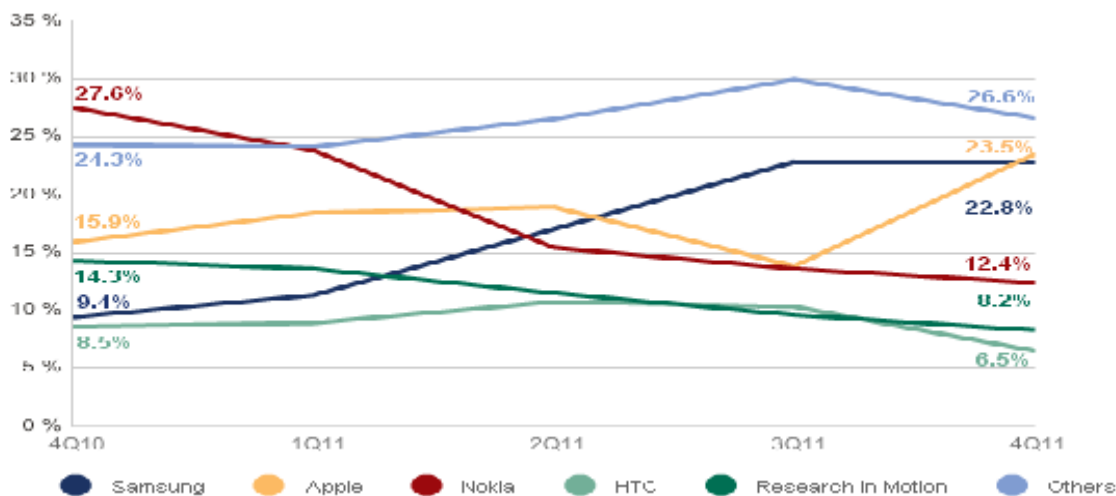


Fig. 6. Dinamica ponderii furnizorilor de smartphone-uri pe piața mondială, trim. IV, 2010-trim. 4, 2011, după nr. de unități/

Fig. 6. Vendors share changes on global smartphone market, Q4 2010-Q4 2011, units

Sursa/Source: IDC, <http://www.email-marketing-reports.com/wireless-mobile/smartphone-statistics.htm#smartphones>

Portivitat datelor IDC, în trimestrul al IV-lea al a.2011 au fost vândute 157,8 milioane de smartphone-uri, iar în total în 2011 – 491,4 milioane de unități. Estimările companiei Gartner datează pentru acest trimestru cifra de 149 milioane, 472 milioane – pentru anul 2011 (31% din vânzările mijloacelor de comunicare mobilă) și 297 milioane de smartphone-uri (19% din 1,6 miliarde de telefoane mobile vândute) – pentru 2010, creșterea constituind 58%.

According to IDC data in the fourth quarter of a.2011 were sold 157.8 million smartphones, and in total in 2011 to 491,400,000 units. The estimation of Gartner company dates for this quarter figure of 149 million, 472 million – for 2011 (31% of U.S. mobile media) and 297 million smartphones (19% of the 1.6 billion mobile phones sold) – for 2010, the growth representing 58%.

După raportul Nielsen, în aceeași perioadă (trim. IV, 2011),

After the Nielsen report, in the same period (first

46% din posesorii de telefoane mobile din SUA au deținut smartphone-uri. Studiile comScore atestă, că SUA a costat la acest capitol ponderea de 41,8% (98 milioane de persoane), Canada – 45,3%, iar Franța, Germania, Italia, Spania și Marea Britanie – până la 44% din totalul utilizatorilor de telefoane mobile. Analizii de la Kantar Worldpanel declară, că 48,9% din populația britanică posedă smartphone-uri.

Experții companiilor IDC, The Financial Times, IMS Research și Morgan Stanley Research prognozează vânzări totale de 657 milioane de smartphone-uri pentru 2012, iar în 2016 – 1 miliard (1/2 din piața telefoanelor mobile), devastând, astfel, vânzările calculatoarelor personale chiar în 2012.

Pe lângă aplicațiile multimedia, pentru care, conform <http://discovermobilelife.com/>, se dă preferință, dispozitivele electronice moderne sunt utilizate și în operațiunile mobile banking, și în comerțul electronic. De ex., în SUA, în trim. II a.2011, 16% din utilizatorii de telefonie mobilă au înregistrat folosirea dispozitivelor sale pentru a accesa informații financiare – pondere care doar se va mări în viitor din punct de vedere al obișnuinței de a efectua operațiuni bancare prin telefoane mobile și tablete. Conform datelor oferite de MarketLine, volumul vânzărilor prin e-comerț a atins cifra de 435 mlrd USD în 2010 (+18% față de 2009), iar în 2015 se estimează la 827 miliarde USD. Produsele electronice dețin cea mai mare pondere dintre toate produsele vândute – 24% din valoarea totală. Din punct de vedere regional, comerțul online cunoaște o dezvoltare diversificată în dependență de o mulțime de factori. În China, de ex., dezvoltarea e-comerțului este favorizată de prețurile online mai mici, în medie, cu 21% față de cele ale magazinelor offline și de forța de muncă ieftină (livrarea mărfii timp de 1 oră în orice regiune a orașului la preț de 5 yeni), precum și sistemele de plată (de ex., platforma electronică comercială Taobao și sistemul de plăți Alipay ale web-portalului Alibaba). După datele Credit Suisse, o asemenea diferență de prețuri nu există în nici o altă țară a lumii.

quarter IV, 2011), 46% of U.S. mobile phone owners have owned smartphones. ComScore studies show that the U.S. ranked in this weight of 41.8 % (98 million), Canada – 45.3%, while France, Germany, Italy, Spain and the UK - up to 44% of all users mobile phone. Kantar Worldpanel analysts claim that 48.9% of British people have smartphones.

Experts of IDC company, The Financial Times and Morgan Stanley Research IMS Research forecasts a total sale of 657 million smartphones in 2012, and in 2016 to 1 billion (half of the mobile phone market), devastating thus Selling computers personal even in 2012.

In addition to multimedia applications, for which, according to <http://discovermobilelife.com/>, preference is given, these modern electronic devices are used in mobile banking operations, and electronic commerce. For example, in U.S., in II quarter of a.2011, 16% of users have been using mobile devices to access their financial information - share will only increase in future in terms of the habit of perform banking transactions via mobile phones and tablets. According to information from MarketLine, e-commerce sales volume reached 435 billion USD in 2010 (+18% vs. 2009), and in 2015 is estimated at 827 billion USD. Electronic products have the largest share of all products sold - 24% of the total. In terms of regional e-commerce is experiencing a diversified development depending on many factors. In China, for example, e-commerce development is favored by lower online prices on average 21% less than the offline stores and cheap labor (delivery of goods for one hour in any region of the city the price 5-yen) and payment systems (eg., electronic trading platform Taobao and Alipay payment system of the web portal Alibaba). After Credit Suisse data, such a price difference does not exist in any other country in the world.

Tabelul 1/Table 1

Volumul vânzărilor mondiale prin comerț electronic, pe regiuni/Global e-commerce sales, regions

Regiunea/ Region	Vânzări online/ Online sales – 2010, mild. USD	Vânzări online/ Online sales – 2015, mild. USD – prognoză/forecast	Vânzări online de produse electronice/ Online electronics sales – 2010	
			mild. USD	Pondere ca valoare/ Share of value, %
SUA	153	252	36	> 23%
UE	163	316	41	>25%
Asia-Pacific	81	170	17	21

Sursa/Source: *Întocmit de autor în baza datelor oferite de:/Elaborated by author on data from:* <http://www.reportlinker.com/ci02106/e-Commerce.html>.

Comerțul electronic mondial continuă să indice o creștere puternică datorită confortului oferit. Odată cu penetrarea Internetului pe scară largă (potrivit yStats.com, în 2010 numărul utilizatorilor Internet a constituit 2 miliarde și în 2015 va atinge 3 miliarde) și consolidarea tendinței de dependență față de opțiunile online, consumatorii se obișnuiesc tot mai mult de a practica diverse activități online – de la comunicarea prin rețele sociale până la realizarea cumpărăturilor. Majorarea numărului de consumatori ai industriei telefoniei mobile relevă faptul, că oamenii sunt

Global electronic commerce continues to show strong growth due to the comfort. With widespread Internet penetration (according yStats.com, in 2010 the number amounted to 2 billion Internet users in 2015 will reach 3 billion) and the strengthening trend of dependence on online options, consumers are increasingly accustomed to practice different online activities - from social networking communication pending purchases. Increasing number of consumers of mobile industry reveals that people are used to access the

obișnuiți să acceseze Internetul oriunde și oricând, fie în scopul utilizării conținutului online, fie în scopul achiziționării bunurilor și serviciilor. Asigurarea efectuării securizate de către consumatori a plăților prin intermediul telefoanelor mobile va fi un factor important pentru dezvoltarea în continuare a e-comerțului.

Menționăm, că industria electronică nu-și poate asigura dezvoltarea fără memorie sau depozitarea informațiilor. Componentele de memorie se găsesc în fiecare aparat electronic (telefon mobil, computer, aplicații auto, industriale și altele). Din aceste considerente, se acordă atenție și purtătoarelor flash USB, compacte, comode și universale, dar cu volum limitat de memorie, ceea ce produce incomodități. Drept soluție, designerul portughez Pedro Machado a elaborat conceptul Endless Storage, în traducere „depozitare infinită”. Ideea, destul de simplă, constă în fixarea unui port suplimentar pentru a conecta un nou flash imediat cum spațiul de memorie de pe primul este epuizat, fiecare purtător fiind recunoscut de calculator ca disc separat. Desigur, este preferabil ca spațiul de memorie să fie unic, dar această metodă de mărire a memoriei nu implică impedimente tehnice și este un mijloc comod de păstrare a datelor.



Internet anywhere and anytime, either for the use of online content or to purchase goods and services. Ensuring the consumer's secure payments via mobile phones will be an important factor for further development of e-commerce.

Note, however, that the electronics industry can not ensure development without memory or data storage. Memory components are found in every electronic device (cell phone, computer, automotive applications, industrial and others). For these reasons, we pay attention to USB flash carrier, compact, convenient and universal, but limited amount of memory, which causes inconvenience. As a solution, the Portuguese designer Pedro Machado Endless Storage developed the concept goes "infinite storage". The idea, quite simply, is to fix an additional port to connect a new flash memory as soon as the first is exhausted; each carrier is recognized as a separate disk computer. Of course, it is preferable that the memory to be unique, but this method of increasing the memory does not involve technical obstacles and is a convenient mean of storing data.



Fig. 7. Purtătorul USB Endless Storage al lui Pedro Machado/

Fig. 7. Endless Storage USB Stick by Pedro Machado

Sursa/Source: <http://www.pedromachado.me/29170/300842/gallery/endless-storage>.

O dezvoltare de proporții înregistrează și piața sistemelor de control și automatizare a locuințelor, care în 2011 a generat 16.888,27 milioane USD, iar în 2016, conform prognozelor www.marketresearch.com, va atinge cifra de 35.627,83 milioane USD. Aceste sisteme nu doar ridică standardul de viață al oamenilor, dar și contribuie la conservarea energiei electrice. Acest segment al pieței mondiale cuprinde: sisteme de control al luminii, al securității, controlul accesului, al încălzirii, ventilației și aerului condiționat (HVAC – heating, ventilation, and air conditioning), controlul entertainment, al standardelor și protocoalelor de comunicare, precum și monitorizarea exterioară.

Pe de altă parte, dezvoltarea spectaculoasă a domeniului electronicii implică o altă serie de probleme, care au dus la apariția unui segment separat – piața deșeurilor electronice. Cererea în continuă creștere la așa dispozitive, ca smartphone-urile, tabletele și laptop-urile, versiunile noi ale cărora se succed pe piață într-o perioadă scurtă de timp, determină oamenii să cumpere un aparat electronic nou și să-l arunce pe cel vechi, majorând, astfel, volumul deșeurilor electronice. Țările, precum

A major development records the control systems and automatization of housing, which in 2011 generated U.S. \$ 16,888.27 million and in 2016, according to projections www.marketresearch.com, will reach U.S. \$ 35627.83 million. These systems not only raise the standard of living of people, but also help to conserve electricity. This world market segment includes: light control systems, security, access control, heating, ventilation and air conditioning (HVAC - heating, ventilation, and air conditioning), entertainment control, standards and communication protocols and external monitoring.

On the other hand, the spectacular development of electronics involves a different set of problems that have resulted in a separate segment - electronic waste market. Increasing demand from devices such as smartphones, tablets and laptops, new versions of which are succeeding in the market in a short period of time, causes people to buy a new electronic device and throw the old, increasing thus the volume of electronic waste. Countries

China și India, depun eforturi pentru a emula acest comportament, odată ce populațiile acestora devin mai bogate și dau preferință stilului de viață american. Conform asociației consumatorilor aparatelor electronice (Consumer Electronics Association), americanii dețin, în prezent, aproximativ 24 de produse electronice pe gospodărie, fiecare cu o durată de viață din ce în ce mai scurtă. Doar o cotă foarte mică din aparatele electronice nedorite ajung într-un program de reciclare a deșeurilor electronice sau de reutilizare. Restul ajunge la gropile de gunoi, deși ar putea fi ca sursă a unor metale valoroase, cum ar fi plumbul, cuprul și aurul, care se găsesc în unele componente ale aparatelor electronice aruncate, chiar dacă acestea conțin și multiple substanțe toxice, pentru care fapt, din mai 2012, în India va intra în vigoare un regulament nou, înaintat de Ministerul Mediului și Pădurilor al Indiei, prin care producătorii de aparate electronice își vor asuma responsabilitatea pentru reciclare, reducerea nivelului de substanțe dăunătoare și crearea centrelor de colectare. În 2009, piața de reciclare și reutilizare a deșeurilor de echipamente electronice a atins valoarea de 6,2 miliarde USD, iar în 2010 – 6,8 miliarde USD. Analizii TechNavio au prognozat pentru perioada 2011-2015 o creștere a acestui segment de 17,8%.

Concluzii. Coeziunea dintre diferite domenii a oferit posibilitatea de a asista, în prezent, la un nou boom tehnologic, care marchează o treaptă de neegalat a progresului tehnico-științific prin dezvoltarea industriei aparatelor electronice, care și-au găsit aplicare în absolut toate domeniile activității umane. Conclucrarea strânsă, practic inalienabilă, dintre sfera științifică și cea industrială, prin apariția tot mai fereventă a noilor modele de aparate electronice și penetrarea Internetului în societatea tuturor țărilor, implică dezvoltarea comerțului electronic, a determinat ca performanța și eficiența să fie cele care dictează dezvoltarea economică dinamică a pieței mondiale a aparatelor electronice, și mai puțin politica externă și comercială promovată de țări, spre deosebire de comerțul cu produse ale altor industrii.

like China and India seek to emulate this behavior, since their populations become wealthier and prefer American lifestyle. As consumer electronics association (Consumer Electronics Association), Americans have now approximately 24 electronic products per household, each with a lifetime becoming shorter. Only a very small share of unwanted electronic devices comes in a program to recycle or reuse electronic waste. The rest go to landfill, although it may be a source of valuable metals such as lead, copper and gold, found in some components of discarded electronics, even if they contain many toxic substances, for which, in May 2012, India will take effect a new regulation submitted by the Ministry of Environment and Forests of India, which electronics manufacturers to assume responsibility for recycling, reduction of harmful substances and creating collection centers. In 2009, the market for waste recycling and reuse of electronic equipment reached USD 6.2 billion and in 2010 to 6.8 billion USD. TechNavio analysts forecast for 2011-2015 this segment increased 17.8%.

Conclusions. Cohesion between different areas gives the opportunity to be present today to a new technology boom, which marks a step of unparalleled scientific and technological progress by developing the electronics industry, which has found application in absolutely all areas of human activity. Close cooperation, almost inalienable, between scientific and industrial sphere, the more frequent emergence of new models of electronic devices and Internet penetration in the society of all countries, default e-commerce development, resulted in performance and efficiency are those that dictate the economic dynamic development of global electronics market, and less foreign and commercial policy pursued by countries opposed to trade in other industries.

Referințe bibliografice/ Reference

1. 2011 State of Online and Mobile Banking. [Accesat 02.05.2012]. Disponibil: http://www.comscore.com/Press_Events/Presentations_Whitepapers/2012/2011_State_of_Online_and_Mobile_Banking.
2. Electronics Industry Market Research and Knowledge Network. [Accesat 19.05.2012]. Disponibil: <http://www.electronics.ca>.
3. Industry Leaders Magazine. [Accesat 04.06.2012]. Disponibil: <http://www.industryleadersmagazine.com/recycling-e-waste-becoming-big-profitable-business/>.
4. Marketing & Market Research. [Accesat 04.06.2012]. Disponibil: <http://www.marketresearch.com>.
5. Manufacturers targeted by India's e-waste laws. [Accesat 04.06.2012]. Disponibil: <http://www.rsc.org/chemistryworld/News/2011/July/13071101.asp>.

Recomandat spre publicare: 03.05.2012

ABORDAREA SISTEMICĂ A ADMINISTRĂRII ÎNTEPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII

Sergiu DUȚA, drd., ASEM

Recenzent: Valeriu DOGA, dr. hab., prof. univ., IEFS

În economia concurențială crește rolul abordării sistemice în administrarea afacerilor unde mediul interacționează cu întreprinderile mici și mijlocii într-o varietate de moduri permanent în schimbare. Teoria sistemelor clasifică organizațiile ca sisteme deschise, ceea ce înseamnă că ele primesc inputuri, modifică sau tratează aceste inputuri, după care trimite înapoi outputuri către mediu. Interacțiunea cu mediul este vitală și constituie modul în care organizațiile se adaptează la schimbările economiei concurențiale și răspund cererilor expuse. Toate aceste probleme sunt ilustrate prin intermediul întreprinderilor din județul Vaslui, România.

Cuvinte cheie: *abordare sistemică, administrare, afaceri, întreprinderi mici și mijlocii, management.*

Introducere. Abordarea sistemică a managementului este un proces al producției, care transformă diferite forme de inputuri în outputuri sau produse finite, folosindu-se de o serie de facilități. Întreprinderile mici și mijlocii, ca sistem deschis, sunt influențate de mediul general și cel specific. Totodată, există o tendință ca mediul local al organizațiilor să fie de un interes mai specific și mai direct, dar factorii naționali și internaționali au adeseori un impact direct.

Caracteristica particularităților managementului întreprinderilor mici și mijlocii poate fi efectuată prin funcțiile managementului. Noțiunea funcțiilor de conducere a întreprinderii a fost folosită de Fayoli H. (1. p. 28), dar în literatura de specialitate se folosește ca o administrare a proceselor întreprinderilor mici și mijlocii.

Conținut de bază. Abordarea sistemică a managementului întreprinderilor mici și mijlocii explică punctul de pornire, care este înțelegerea faptului, că dimensiunea este factorul ce induce elementele distinctive pentru întreprinderile mici și mijlocii în comparație cu cele ale marilor întreprinderi.

În viziunea lui Russu Corneliu (2. p. 18-19), situația de proprietar-manager a conducătorului unei părți însemnate din numărul întreprinderilor mici și mijlocii este facilitată de dimensiunea redusă a întreprinderilor, de specializarea lor accentuată și de gama restrânsă de activități pe care le desfășoară. Dubla calitate de proprietar și manager are multiple valențe pozitive: concentrarea prerogativelor decizionale într-o singură persoană, evitarea angajării de manageri specializați pentru conducerea întreprinderii, evitarea unor cheltuieli suplimentare generale de retribuirea managerilor respectivi.

În ceea ce privește întreprinderile de dimensiuni mici spre mijlocii, proprietarii desemnează un manager care asigură conducerea firmei.

Prin urmare, administrarea afacerilor se bazează pe decizia care în lumea contemporană îmbracă conotații practic nemaîntâlnite. Este suficient să aducem în atenție faptul, că în managementul modern din unele state ale lumii contemporane se pune problema nu doar pentru luarea în mod

SYSTEMIC APPROACH OF THE SMES MANAGEMENT

Sergiu DUTA, PhD student, AESM

Reviewer: Valeriu DOGA, PhD, professor, IEFS

Within the competitive economy, the role of the systemic approach in business administration where the environment interacts with SMEs in a constantly changing variety of ways is continuously increasing. The systems theory classifies organizations as open systems, which means that they receive inputs, change or treat these inputs, sending then back outputs to the environment. Interaction with the environment is vital and it represents the way how organizations adapt to changes of a competitive economy and meet the exposed demands. All these problems are illustrated by enterprises in Vaslui County, Romania.

Key words: *systemic approach, administration, business, SMEs, management.*

Introduction. Systemic approach of management is a process of production, which transforms different types of inputs to outputs or finished products, using a range of facilities. SMEs, as an open system are influenced by the general and specific environment. However, there is a tendency for the local environment of organizations is a more specific and direct interest, but national and international factors often have a direct impact.

Characteristic of SME management features may be made by management functions. The concept of management functions of the company was used by H. Fayoli (1. P 28), but in the literature is used as a management of SMEs process.

Basic content. The systemic approach of the SMEs explains the starting point which is understanding that, that size is the factor that induces distinctive elements for SMEs compared to those of large companies.

According to Russu Cornelius (2. p. 18-19), the owner-manager case of the leader of a significant part of the number of SMEs is facilitated by the small size of companies, by their increased specialization and the limited range of activities they do. Double quality as owner and manager has many positive values: the concentration of decision powers in one person, avoiding hiring specialized managers for enterprise management, avoiding additional general costs for payment of managers.

With regard to small to medium sized enterprises, the owners appoint a manager who provides the company's management.

Therefore, business administration is based on the decision which nowadays takes almost unprecedented connotations. Just to bring into focus the fact that in modern management in some countries of the world there is the problem not only in scientific decision

științific a deciziilor în condiții de risc, ci se pune problema, foarte acut, să se găsească soluții ca să se ia decizii, dincolo de risc, adică în zona incertitudinii, de unde se speră să se obțină noile performanțe.

În cadrul firmei, sistemul decizional îndeplinește următoarele funcții principale:

- Direcționează dezvoltarea de ansamblu a firmei și a componentelor sale;
- Declanșează acțiunile personalului din cadrul firmei și al componentelor acesteia;
- Armonizează activitățile cu personalul firmei;
- Antreprenorii nu dispun de abilitatea necesară pentru asumarea riscurilor, teama de a nu comite greșeli le induce capacitatea de a lua decizii mai adecvate și oportune.

În contextul schimbării și al cerințelor arătate, este de neconceput, de domeniul aberației, să se mai accepte poziții manageriale în luarea deciziilor cu sintagma „Este singura soluție”. Decizia performantă în lumea contemporană o pot lua numai managerii care pot să aducă în spatele fundamentării cât mai multe alternative și să le supună atenției experților. Cea mai încărcată de responsabilitate dintre decizii este decizia financiară.

Sistemul metodologic reprezintă ansamblul metodelor organizațional-dispoziționale, procedurilor și tehnicilor utilizate în managementul administrării afacerilor din întreprinderile mici și mijlocii. El are ca funcții principale crearea suportului metodologic și logistic al actului managerial, științificarea activității de management și dezvoltarea potențialului managerial și de conducere. În general, sistemele, metodele și tehnicile de management reprezintă căile folosite de sistemul managerial pentru rezolvarea problemelor ce decurg din funcțiile pe care le exercită și prin care pune în mișcare ansamblul activităților dezvoltate de sistemul condus în vederea stabilirii și realizării obiectivelor întreprinderilor mici și mijlocii în afaceri.

Metoda de management conține principiile și regulile precis conturate și riguros structurate într-un ansamblu funcțional care indică modalitatea specifică în care se soluționează problemele ce decurg din funcțiile managementului. Pentru operaționalizare, metoda se asociază cu tehnici, procedee și instrumente (4, p. 42-43).

Tehnica de management cuprinde un ansamblu de reguli specifice, procedee și instrumente prin care se soluționează curent problemele ce decurg din funcțiile managementului. Deci, tehnica de management reprezintă mijlocul de operaționalizare a principiilor și a regulilor unei metode.

Se poate spune, deci, că sistemul de management reprezintă un ansamblu de metode și tehnici, asociat cu procedurile informaționale, decizionale și organizatorice specifice metodelor și tehnicilor integrate în administrarea afacerilor din cadrul întreprinderilor mici și mijlocii ale județului Vaslui.

Centrul de afaceri Tutova de la Bîrlad este un proiect bazat pe investitori străini și autohtoni la infrastructura necesară dezvoltării afacerilor. Proiectul a permis înființarea a 800 de locuri noi de muncă și creșterea veniturilor bugetului local cu o sumă enormă de Euro.

În Tutova funcționează un incubator de afaceri, un centru de generare a ideilor de afaceri în zonă. Se urmărește

making under risk, but the issue is very acute, to find solutions to the decisions, beyond the risk, ie in the uncertainty area, where it hopes to achieve new performances.

Within the firm, decision system performs the following functions:

- Directs the development of the company and its components;
- Triggers the personnel actions within the firm and its components;
- Harmonizes the activities with company's personnel;
- Entrepreneurs do not have the necessary ability for risk-taking, the fear of mistakes induces the ability to make appropriate and timely decisions.

In the context of change and the shown requirements, it is unthinkable, or even an aberration, to accept management positions in decision making with the phrase "is the only solution". Performant decision in the contemporary world can be taken only by managers who can bring many alternatives and to submit them to the experts. The main full of responsibility decision is the financial decision.

The methodological system is a set of dispositional and organizational methods, processes and management techniques used in management of SMEs. Its main functions are to create methodological and logistical support of the managerial act, scientification of the business activity and development of managerial and leadership potential. Generally, systems, methods and management techniques are the ways used by system management to solve problems arising from the duties they perform and which moves all the activities developed by leading system for setting and achieving the objectives in business of SMEs.

The management approach contains principles and precisely defined and rigorously structured rules in a functional assembly indicating the specific manner that solves problems arising from management functions. For operationalization, the method is associated with the techniques, processes and tools (4, p. 42-43).

Management technique includes a set of specific rules, procedures and tools which solve the current problems arising from management functions. So management technique is a mean of operation of principles and rules of a method.

Therefore, the management system is a set of methods and techniques associated with information decision-making and organizational procedures, specific for methods and techniques integrated in business management of SMEs in the county of Vaslui.

Business Center Tutova from Birlad is a project based on local and foreign investors in the necessary infrastructure for business development. The project enabled the creation of 800 new jobs and increased the local government revenue with a huge amount of Euro.

A business incubator and a center of business ideas in the area operate in Tutova. Stimulation of

stimularea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii, în special acelor din industria textilă, alimentară. Firmele vor avea la dispoziție servicii gratuite de consultanță în afaceri.

Obiectul activității de producere a managementului sunt sistemele de producere în relațiile de piață. Aceste sisteme de management prevăd modalități noi de gândire în relațiile față de procesul de producere a întreprinderii. Ideea conducerii este legată de teoria lui F.Taylor și se bazează pe conceptul conducerii științifice ingineresti luând ca bază conducerea unităților primare de producere.

Considerăm, că principala soluție la aceste probleme se află în corecta abordare atât pe plan teoretic, cât și practic, precum activitatea de producere este totalitatea atribuțiilor de o anumită natură (tehnică, economică, administrativă, business) (3, p. 257-258).

Complexitatea activităților întreprinderii, profunda lor interferare și intercondiționare, necesitatea de a armoniza continuu funcționarea fiecărei părți cu funcționarea celorlalte conform exigențelor ansamblului, numeroaselor legături pe multiple planuri cu mediul în care este integrată, toate acestea conferă întreprinderii caracterul unui teren extrem de fertil pentru abordarea ei ca sistem. Prin această abordare, întreprinderea este tratată în totalitatea ei ca un întreg, iar atenția este orientată spre indentificarea obiectivelor ei și a funcțiilor necesare realizării lor.

În acest sens, se poate aprecia că întreprinderea este un sistem:

a) **socioeconomic**, întrucât reunește mijloacele de producție și forța de muncă prin intermediul cărora își realizează funcționalitatea (producția de bunuri, realizarea de lucrări, prestarea de servicii) conform obiectivelor fixate care decurg din nevoia socială, acțiunea oamenilor asupra mijloacelor de producție, având drept componentă de bază potențialul lor de cunoaștere și conștiință, care le determină o comportare motivată în procesul realizării obiectivelor economice și sociale stabile;

b) **dinamic**, în sensul că modificările care au loc în cadrul sistemului sau în relațiile acestuia cu mediul îi determină o anumită traiectorie de evoluție, această evoluție asigurând, totodată, și viabilitatea întreprinderii;

c) **complex**, întrucât reprezintă o reunire de elemente (oameni, mijloace de muncă, obiecte ale muncii) între care există multiple și profunde legături, care permit acțiunea sistemului și care nu se constituie ca simple componente pasive într-un ansamblu, ci unele dintre ele acționează în moduri corespunzătoare atingerii unor obiective proprii;

d) **probabilistic**, în sensul că acțiunea ansamblului întreprinderii este supusă influenței unor factori aleatorii care tind permanent să perturbe echilibrul ansamblului;

e) **deschis**, pentru că întreprinderea este o componentă a sistemelor mai mari pe care le reprezintă economia și societatea. Între întreprindere și mediul politic, economic, social, tehnic și tehnologic în care ea își desfășoară activitatea există, de asemenea, multiple legături, care înseamnă nu numai că sistemul este angajat în relație cu mediul, ci și că această relație permite realizarea dinamismului sistemului, fiind, astfel, implicit factorul esențialmente condiționant al viabilității întreprinderii;

development of SMEs is desired, especially those from the textile and food industry. Firms will have free business consulting services.

Object of production activity of management is represented by production systems in market relations. These management systems provide new ways of thinking in relation to the production process of the company. The idea of leadership is linked with F.Taylor's theory and is based on scientific management concept on the basis of the management of the primary production units.

We believe that the main solution to these problems is the correct approach both in theory and practice, and production activity represents the totality of functions of a certain nature (technical, economic, administrative, business) (3, p 257-258).

The complexity of the activities of a company, their deep interconditioning and interfering, the continuously need to harmonize all parts of operation requirements as all other, many links on various levels with their environment is integrated in, all these, however, provide the company a very fertile ground for addressing it as a system. By this approach, the company is treated as a whole and attention is directed towards identifying its objectives and functions necessary to their achievement.

In this sense, we can say that the company is a system:

a) **socio-economic**, as combines the means of production and labor force through which achieves its functionality (production of goods, performance of works, services) according to the objectives set under the social need, action of people on the means of production, with the main component of their knowledge and consciousness potential, causing them a motivated behavior in the process of achieving economic and social set objectives;

b) **dynamic**, meaning that the changes that occur within or in its relations with the environment determines a particular path of evolution, this development ensuring sustainability and viability of the enterprise;

c) **complex**, as it is a reunion of elements (people, means work, work objects) which have multiple deep links that allow the action of the system and that are not simple passive components in an assembly, but some of them act in ways appropriate to achieve its objectives;

d) **probabilistic**, meaning that the action of the whole enterprise is a subject of influence of random factors that always tend to disturb the whole balance of the company;

e) **open**, because the company is a part of larger systems that are represented by economy and society. Between the company and the political, economic, social, technical and technological environment in which it operates, there are also multiple links, which means not only that the system is engaged in relation with the environment, but that this relationship allows the realization of a dynamic system, being thus implicitly the essentially conditional factor of the

f) **stabil**, deoarece întreprinderea este capabilă să-și mențină funcționarea în cadrul anumitor limite, asociată însă cu caracterul dinamic al întreprinderii, această stabilitate trebuie interpretată în sensul de stabilitate relativă, care să-i permită, totuși, dezvoltarea;

g) **autoreglabil și autoorganizabil**, în sensul că întreprinderea, ca verigă de bază a economiei naționale, își desfășoară activitatea pentru realizarea sarcinilor ce decurg din planul național unic, având posibilitatea, în limitele determinate de reglementările normative, să-și modifice corespunzător această activitate pentru realizarea deplină a rolului ce i-a fost fixat în cadrul economic-social.

Considerată ca un sistem complex socio-economic, dinamic și deschis în relație cu mediul din care primește materii prime și materiale, utilaje, energie, forță de muncă, informații și căruia îi restituie produse, lucrări, servicii și alte informații, întreprinderea are un mecanism de funcționare, ale cărui *trăsături esențiale* sunt prezentate în continuare.

În primul rând, ea reprezintă un ansamblu unitar, căruia statul îi constituie un fond statutar (prin înzestrare cu fonduri fixe și dotare cu mijloace circulante) și îi stabilește regimul juridic (personalitatea juridică), conferindu-i o anumită autonomie funcțională; acest ansamblu are o conducere proprie și funcționează pe principiul gestiunii economice, care reclamă individualizarea cheltuielilor și a veniturilor determinate de funcționarea întreprinderii, ceea ce impune delimitarea ei precisă de alte ansambluri.

În al doilea rând, întreprinderea este formată din subsisteme (activități și funcții) care se comportă semiindependent, în sensul că funcționarea lor este subordonată și integrată funcționării ansamblului orientat spre realizarea anumitor obiective; aceste subsisteme sunt coordonate de către conducerea întreprinderii, integrarea lor armonioasă dând acesteia capacitatea de a-și realiza finalitatea sa economică și socială.

În al treilea rând, întreprinderea are intrări specifice (parametri de intrare) care corespund profilului ei, pe care le transformă în procesul de prelucrare în ieșiri (parametri de ieșire) necesare mediului. Pentru aceasta ea este structurată într-un mod corespunzător funcționalității ce i-a fost desemnată în ansamblul economiei, structura conferindu-i coeziunea necesară delimitării ei de mediu; modificarea structurii prin adăugarea sau suprimarea unor componente structurale determină modificări corespunzătoare ale funcționalității ei, în sensul lărgirii sau restrângerii gamei de activități pe care este capabilă să le realizeze.

În al patrulea rând, întreprinderea este capabilă să-și autoregleze activitatea prin conducere, care pe baza informațiilor culese din cadrul întreprinderii sau din mediul acesteia, prelucrate și valorificate, adecvat, ia deciziile necesare orientării activității. În acest sens, întreprinderea industrială, ca sistem, cuprinde două categorii de funcții:

- **efectorii**, care reunesc elementele de bază ale producției (forța de muncă, mijloacele de muncă și obiectele muncii), care realizează procesul fizic de transformare a intrărilor în

firm's viability;

f) **stable**, as the company is able to maintain its functioning within certain limits, associated with the dynamic nature of the company, this stability must be interpreted as a relative stability, which would allow, however, the development;

g) **self-regulating and self-organized** meaning that enterprise, as the basic link in the national economy operates for the duties arising from the single national plan, having the possibility, within the limits determined by legal regulations, to change this task properly for the full realization of the role that was fixed in the economic and social framework.

Being considered as a complex socio-economic, dynamic and open system in relation to the environment from which it receives raw materials, machinery, energy, labor, information and to which gives back products, works, services and other information, the company has a functioning mechanism, whose essential features are listed below.

First, it is a unitary entity, to which state gives a statutory fund (through endowment with fixed assets and working capital) and establishes the legal status (legal personality), giving a certain functional autonomy; this ensemble has an own leadership and works on the principle of economic management, which requires individualization of expenses and revenues arising from operation of the organization, which requires its precise delimitation of other ensembles.

Secondly, the company consists of subsystems (tasks and functions) that behave half-independent, in the meaning that their operation is subordinated and integrated with the functioning of the entity focused on achieving certain objectives; these subsystems are coordinated by the management of the company, their harmonious integration giving the ability to achieve its economic and social purpose.

Thirdly, the company has specific inputs (input parameters) that correspond to its profile, which becomes the output in the processing process (output parameters) necessary for the environment. For this, it is structured in a manner according with the functionality that was designated in the economy, the structure giving the necessary cohesion for its delimitation of the environment; changing the structure by addition or deletion of structural components cause appropriate changes in its functionality for the purposes of expanding or limiting the range of activities that is capable of accomplishing.

Fourth, the company is able to self-regulate its activity through management, that on the basis of information processed and appropriately used, being collected in the company or its environment, takes the decisions needed to guide the activity. In this sense, industrial enterprise, as a system, includes two categories of functions:

- **effector**, that bring together the basic elements of production (labor, means of labor and work objects), which make the physical process of transforming inputs into outputs;

ieșiri;

- *de dirijare*, care constau în fixarea programelor de acțiune ale funcțiilor efectorii în urmărirea realizării acestor programe și în fixarea corecțiilor necesare orientării permanente a activității întreprinderii spre obiectivele stabilite.

Această împărțire satisface cerința dialectică conform căreia nu poate fi acceptată conturarea unui sistem decât dacă se acceptă simultan și sistemul capabil să-l echilibreze și să-i asigure funcționarea între anumite limite, peste care sistemul respectiv se distruge sau trece într-o stare nouă, calitativ diferită. Din acest punct de vedere, subsistemele condus (care cuprinde totalitatea funcțiilor efectorii) și conducător (care cuprinde totalitatea funcțiilor de dirijare) sunt într-un fel opuse, primul tinzând să genereze permanent entropie, care să dezechilibreze ansamblul, iar al doilea manifestându-și continuu natura antientropică în acțiunile de menținere a stabilității și a orientării sistemului condus. Această orientare trebuie să asigure trecerea sistemului dintr-o stare S_0 într-o stare S_1 , fixată ca obiectiv, evoluția făcându-se pe o traiectorie stabilită în raport cu anumite criterii de optimizare (de pildă criteriul „costuri”, a cărei minimizare reprezintă, împreună cu realizarea trecerii sistemului în starea S_1 , scopul conducerii). În acești termeni, procesul de conducere se realizează în cadrul unui sistem autoreglabil adaptiv.

În sfârșit, *în al cincilea rând*, întreprinderea face parte dintr-un sistem mai cuprinzător, cel al centralei, care, la rândul lui, este component al unor sisteme ierarhizate din ce în ce mai ample: sistemul ramurii de referință, al economiei naționale, al întregii societăți. Integrarea succesivă și ierarhizată a sistemului „întreprindere” în sisteme tot mai cuprinzătoare este convingător pusă în lumină prin abordarea sistemică. Într-adevăr, considerând un anumit sistem, trebuie avut în vedere și sistemul superior din care face parte, întrucât obiectivele unui sistem sunt determinate de suprasistemul în care este integrat.

Prin această prismă, administrarea afacerilor și conducerea întregii activități economico-sociale în economia concurențială devin trăsăturile esențiale ale calității sistemice a întreprinderilor mici și mijlocii.

Planul unic al dezvoltării economico-sociale integrează și coordonează armonios planurile diferitelor ramuri, subramuri și unități, pe care le subordonează sarcinilor majore de dezvoltare stabilite de conducerea întreprinderilor mici și mijlocii. Macrosistemul economic și social este cel care determină obiectivele sistemelor sale componente și, astfel, prin detalieri succesive, se ajunge la nivelul întreprinderii ca verigă de bază a economiei naționale.

Integrarea organică a întreprinderii în microsistemul european cu care are relații caracteristice este definitorie, deci, pentru întreprindere, în sensul că locul ei este riguros fixat în edificiul macrosistemului, orientarea îi este stabilită în raport cu nevoile acestuia, iar echilibrul ei se realizează, pe lângă conexiunile inverse interne, și prin bucla de reglare care o leagă de macrosistem. Astfel, se deduce logic, că abordarea sistemică a conducerii și a organizării întreprinderilor mici și mijlocii pe baza conceptului de sistem trebuie să se facă atât pe planul integrării în sistemul european al tuturor

- *routing*, consisting in establishing action programs of effector functions in achieving these programs and in fixing the necessary corrections for the permanent orientation of the enterprise towards business objectives.

This division meets the dialectic requirement according to which the outline of a system can not be accepted unless simultaneously is accepted the system able to balance it and to assure its operation within certain limits, beyond which that system breaks or moves to a new state, qualitatively different. From this point of view, the led subsystems (which includes all effector functions) and leadership (which includes all management functions) are in opposite way, the first tends to always generate entropy, which would disbalance the entity, and the second showing his continuous antientropic nature in the actions to maintain stability and orientation of the led system. This orientation should ensure the passage of a system from a state S_0 in a state S_1 , set as a target, the evolution happening on a set path in relation to certain optimization criteria (such criteria "cost", which minimization represents, together with the accomplishment of passing the system in the S_1 state, the aim of the management). In these terms, the management process is done in a self-regulating adaptive system.

Finally, *fifthly*, the company is part of a more comprehensive system, a central one, which, in turn, is a part of the larger hierarchical systems: the reference branch system, of the national economy, the whole society. Sequential and hierarchical integration of the "enterprise" system in more comprehensive systems is convincingly made in light through a systemic approach. Indeed, considering a certain system, should be considered and the higher system from which it is a part of, because the objectives of a system are determined by the extrasystem that is integrated in.

Through this point of view, business administration and management of the entire socio-economic activities in the competitive economy are the essential features of systemic quality of SMEs.

Unique plan of economic and social development harmoniously integrates and coordinates the plans of various branches, sub-branches and units, which are subordinated to major tasks of development set by the management of SMEs. The economic and social macro-system is the one that determines objectives of its component systems and thus, by successive breakdowns, we get to the level of the company as a main link of the national economy.

Organic integration of the company in the European micro-system with whom has characteristic relations is defining, therefore, for the enterprise, in the idea that its place is strictly fixed in the macro-system entity, its orientation is determined in relation to its needs and its balance is achieved, in addition to reverse internal connections, and through the control loop that connects it to the macro-system. Thus, logically, the systemic approach of the management and organization of SMEs using the concept of system should be done both in terms of integration into the

componentelor sale, cât și pe planul racordării organice a acestuia la sistemul administrării afacerilor din care face parte și, mai departe, prin integrări succesive la ansamblul macrosistemului.

Actualmente, perfecționarea administrării afacerilor din județul Vaslui trebuie să pornească de la cerințele unui management modern ce include calitățile native de conducător, punând accentul pe pregătire și instruire, pe acumularea de noi cunoștințe și experiență înaintată de societatea europeană.

Concluzii. Abordarea sistemică a administrării afacerilor întreprinderilor din județul Vaslui se constituie pe conceptul de creștere a standardului de viață a populației prin realizarea unei dezvoltări economice cu rezultate profitabile. Aceasta prevede următoarele obiective strategice, precum: valorificarea durabilă a resurselor naturale, restructurarea și modernizarea infrastructurii, conservarea, reabilitatea și protecția mediului, asigurarea unei dezvoltări economice și sociale armonioase în profil teritorial.

Așadar, în domeniul economic se trasează măsuri pentru diversificarea și extinderea bazei industriale cu prioritatea investițiilor în parcurile industriale și centre de afaceri din județul Vaslui.

În agricultură se dezvoltă sectoarele agroalimentare, promovând unele forme de asociere a producătorilor particulari în vederea folosirii mijloacelor de afaceri, alocarea investițiilor pentru dezvoltarea, modernizarea noilor capacități de producție în scopul prelucrării și realizării produselor agroalimentare care să asigure consumul intern și posibilitățile de export.

Pentru dezvoltarea sectorului IMM prioritate sunt îmbunătățirea ofertei de servicii în vederea creșterii performanțelor în afaceri și identificarea și valorificarea ofertei de spații, credite înlesnite, facilități de producție, disponibile prin inițiative realizate în parteneriat cu sectorul privat, investiții în infrastructura sectorului prelucrativ manufacturii.

În vederea elucidării problemelor examinate, de menționat, că antreprenorul fiind mai mult orientat spre producție, serviciu decât spre proces se formează iluzia că cine știe să producă, știe și să conducă. Aceștia le lipsește pregătirea managerială și economică necesară pentru a desfășura o activitate de afaceri eficientă.

European system of all its components and in terms of its organic connection to the business system administration to which it belongs and through successive integration in the macro-system.

Currently, improvement of business administration in Vaslui county should be based on modern management requirements including native qualities of leadership, focusing on education and training, the accumulation of new knowledge and experience required by the European society.

Conclusions. Systemic approach of business management in Vaslui County is based on the concept of increasing the living standard of population by an economic development with profitable results. It provides the following strategic objectives such as: sustainable use of natural resources, restructuring and modernization of infrastructure, conservation, rehabilitation and environmental protection, ensuring a harmonious economic and social development on the territory.

So, in the economic field, measures are outlined in order to diversify and extend the industrial base with priority of investments in industrial parks and business centers in Vaslui County.

In agriculture there are developing food sectors, promoting some forms of association of private producers in order to use business means, allocation of investment for development, modernization of new production capacity for processing and achieving food products to ensure domestic consumption and export opportunities.

For SME sector development a priority is improving the supply of services to enhance business performance and identifying and capitalizing the supply of facilities, facilitated loans, production facilities, available through initiatives in partnership with private sector, investment in infrastructure of the processing manufacturing sector.

In order to elucidate the discussed issues, it is worth to mention that the entrepreneur is more oriented towards production, service than to process; the illusion is formed that who knows to produce, knows to lead. They lack in economic and management training needed to run effectively a business.

Referințe bibliografice/ References

1. FAYOR, H. Administration industrielle et generale. Paris: Ed. Dunod, 1964. 389 p.
2. RUSSU, Corneliu. Managementul întreprinderilor mici și mijlocii. București: Ed. Expert, 1996. 428 p. ISBN 973-97616-8-2.
3. BĂRBULESCU, Constantin. Pilotajul performant al întreprinderilor. București: Ed. Economică, 2000. 384 p. ISBN 973-590-269-9.
4. TERRY, Lucey. Administrarea afacerilor. București: Ed. Tehnică, 2001. 380 p. ISBN 973-31-1528-2.
5. SOLCAN, Angela. Bazele antreprenoriatului. Dezvoltarea unei mici afaceri. Chișinău, 2006. 175 p.
6. SÂRBU, I., GEORGESCU, N. Managementul întreprinderii. Sibiu: Ed. Alma-Mater, 2003. 228 p.

Recomandat spre publicare: 25.04.2012

RISCURI: TRATĂRI METODOLOGICE

*Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., prof. univ
Universitatea Liberă Internațională din Moldova
Elena NIREAN, lector superior universitar,
Universitatea Agrară de stat din Moldova*

Progresul tehnico-științific, tehnologic, inovațional contribuie la soluționarea unor probleme, concomitent creează noi probleme sociale, ecologice, economice, inclusiv modernizarea societății în contextul noilor succese. Tehnologizarea producerii a schimbat omenirea în ansamblu, a creat o societate cu tot mai multe riscuri. Fiecare tehnologie nouă creează noi riscuri tehnologice. Mediul natural tot mai frecvent se transformă în „victimă” tehnologiilor industriale. Multitudinea riscurilor care îl „urmărește” pe om crește exponențial. Orice activitate n-ar îndeplini, se poate de găsit un interval, un segment în care omul poate deveni „victimă” tehnologiilor contemporane.

Cuvinte cheie: managementul riscului, adoptarea deciziei, managerul întreprinderii.

Introducere. Progresul tehnologic evoluează fără a se ține cont de consecințele sociale, ecologice ale acestuia. Progresul tehnologic contribuie și la polarizarea riscurilor. Este dificil să definim noțiunea de „risc”, dar o interpretare ar fi: riscul este un potențial pericol, acceptat sau nu de către om. Riscul este rezultatul unor activități ale omului sau ale unor procese naturale. Riscul poate fi și extratehnologic (consumul excesiv, drogurile, alcoolul etc.). Riscurile sunt procese, evenimente, acțiuni potențiale, dar până la apariție rămân invizibile. Acest aspect al riscurilor creează iluzii de ocire, de evitare a acestora.

Riscurile sunt cele mai diverse, ele constituie un spațiu, numit de noi, spațiul riscurilor. Evenimentele, procesele ce se petrec în jurul omului pot fi pentru interesele omului favorabile, pot fi nefavorabile. Dacă omul, în anumite situații, ar putea „pierde”, adică să fie afectate interesele lui de unele relații, activități, evenimente, procese, apoi acesta spune „riscă să piardă, să fie afectat”, iar dacă consecințele proceselor enumerate îi favorizează existența, interesele, atunci acesta nu spune „riscă să câștige, să realizeze, să depășească, să fie promovată etc”. În situațiile când subiectul (individul, firma, societatea etc.) depune efort să ocolească riscul potențial (de exemplu: nu cultivă culturi multianuale, își vinde autovehicolul, nu se folosește de transportul aerian etc.), apoi riscurile ca procese nu dispar, omul nu le lichidează, ci le „transmite” altor subiecți. Deci, omul ghidează nu riscurile, omul ghidează procesele de „coacere” a deciziei să accepte sau nu activitatea, procesul, evenimentul, situația etc. Deci, vorba nu este de managementul riscului, ci de managementul procesului de adoptare a deciziilor riscante.

Conținutul de bază. Expresia „Managementul riscului” nu are sens. Dacă riscul ar putea fi ghidat, condus, apoi acesta nu ar mai fi RISC. În acest context sunt necesare câteva precizări, altele decât cele întâlnite în unele publicații. În viziunea noastră, riscurile pot fi „active” sau „pasive”.

THE RISKS: METHODOLOGICAL APPROACHES

*Silvestru MAXIMILIAN, PhD, prof.
Free International University of Moldova
Elena NIREAN, senior lecturer,
The State Agricultural University of Moldova*

The techno-scientific, technologic and innovational progress contributes to some problems solvation, at the same time it creates new social, ecologic and economic problems including the society modernization regarding new success. The industrialization of production has changed the whole world; it created a society with more and more risks. Every new technology creates new technological risks. The natural environment is being transformed into the “victim” of industrial technologies. The multitude of the risks that “threaten” the man is increasing exponentially. No matter what activity the man fulfills, there may be found an interval, a segment in which he may become “a victim” of the modern technologies.

Key words: risk management, decisions making, manager of a company.

Introduction. The technological progress is developing without taking into consideration its social and ecologic consequences. The technological progress contributes to the risks polarization. It is difficult to determine the „risk” notion, but we could define it as a potential danger, accepted or not by man. The risk is the result of some activities of the man or of some natural processes. The risk may be extratechnologic (excessive consumption, drugs, alcohol, etc.). The risks are the processes, events, potential actions that remain invisible till they appear. This aspect of the risks creates the illusion of their evasion, avoidance.

The risks are very diverse; they form a space named the risk area. The events and processes that take place around the man may be favorable and unfavorable for the man. If the man in some circumstances could “lose”, which means that his interests in some relations, events, activities or processes could be affected, then we say that he “risks to lose, to be affected.” If the consequences of the above listed processes favor the man’s existence and interests, then we say that he “risks to win, to achieve, to overcome, to be promoted, etc”. When the subject (a person, a firm, the society, etc.) tries to avoid the potential risk (e.g. he doesn’t grow perennial crops, he sells its vehicle or doesn’t use air transport, etc.), the risks as processes don’t disappear, the man doesn’t liquidate them, he “transmits” them to other subjects. Thus, the man doesn’t guide the risks, he guides the processes of decision formation whether to accept or not an activity, process, event, situation, etc. So we deal not with the risk management but with the management of the process of decisions making.

The basic content. The expression “Risk management” has no sense. If the risk could be guided, led, then it wouldn’t be a RISK. Therefore some specifications are necessary; they are different from those used in some publications. From our point of view the risks can be

Riscurile „active” pot fi ocolite, vândute, cumpărate (exemplu de riscuri „active”: activitățile agricole). Riscurile „pasive” nu pot fi nici vândute, nici cumpărate, omul în raport cu acestea se poate doar conforma (exemplu de riscuri pasive: cutremure de pământ, inundații etc.) Riscul unui cutremur de pământ persistă. Cum oare unii ar putea să asigure un management al acestui fenomen natural distrugător? Sau, riscul erupției unui vulcan persistă. Cum cineva ar putea „ghida” procesul de erupție, cum poate să-l „stopeze”?

Exemple în defavoarea „Managementului riscului” pot fi aduse foarte multe. Pericolele pentru risc a unor indivizi, subiecți, întreprinderi este un proces deja acceptat, riscul este o „așteptare” care poate să se realizeze cu o anumită probabilitate. Pierderile deja nu mai pot fi tratate „risc de a pierde”. Pierderile au fost acceptate în procesul de adoptare a deciziei. Despre „managementul riscului” se poate de vorbit doar în perioada de a accepta sau nu pericolul. Pericolul îl poate favoriza sau defavoriza pe individ, subiect. De ce în caz de favorizare riscul este zero? Deci, prin managementul riscurilor, în continuare vom înțelege acceptarea sau nu a unor procese cu rezultate posibile incerte. Nu „pierderile” și nici „câștigul” sunt elemente ale riscului. Acestea sunt doar abateri, devieri de la speranța matematică. Riscul îl constituie decizia adoptată. Procesul decizional poate fi însoțit de un management. În acest caz se poate de acceptat sloganul „managementul riscurilor”. Management la etapa de adoptare, acceptare sau nu a proceselor cu două sau mai multe rezultate posibile favorabile, nefavorabile.

Când vorba e despre riscurile pasive, aici procesul cu rezultate, de exemplu, va avea sau nu loc un cutremur de pământ, nu mai depinde de decizia subiectului, individului, întreprinderii. Pentru riscurile pasive „managementul riscurilor” n-are sens nici la nivelul adoptării unor decizii. În aceste cazuri individul este obligat să se conformeze (de exemplu, să părăsească spațiul locativ sau să-și adapteze spațiul locativ la cutremurele posibile etc.). Activitățile agricole în permanență sunt însoțite de cele mai diverse pierderi posibile (nu de riscuri). Asigurările constituie un comerț cu procese riscante, acestea au „cumpărat” poate câștigurile, poate pierderile. Managementul riscurilor în acest caz este componentă în cadrul a două decizii: a vânzătorului; a cumpărătorului.

Managerul întreprinderii agricole examinează posibilitățile de desfășurare a **activității** A_1 legate de ... În procesul examinat pot apărea situații nefavorabile, favorabile. În total pot fi **5 variante de situații**: S_{11} , S_{12} , S_{13} , S_{14} , S_{15} . Fiecare situație poate apărea ca probabilitățile P_{11} , P_{12} , P_{13} , P_{14} , P_{15} . **Procesul adoptării deciziei** (nu managementul riscurilor) a trecut prin 6 etape: 1 – lipsa de informație; 2 – informația din experiența managerului; 3 – informația din teoria agricolă; 4 – informație de la experți; 5 – informație de la agronomii practicieni, 6 – informație de la academicieni (vezi Tabelul 1).

“active” or “passive”. “Active” risks may be avoided; sold, bought (an example of “active” risks is agricultural activities). “Passive” risks cannot be either sold or bought, the man can only comply with them (examples of “passive” risks are earthquakes, floods, etc.). The risk of an earthquake is always present. How can the man assure the management of this destructing natural phenomenon? Or, the risk of a volcano eruption always exists. How can anyone “guide” the eruption process or “stop” it?

There are many examples against “Risk management”. Risk aversions of some persons, subjects, firms is an already accepted process, the risk is a “hope” that may be achieved with a certain probability. Losses cannot be treated as “the risk to lose”. Losses have been accepted in the process of making decisions. We can talk about “risk management” only when we decide to accept or not an aversion. The aversion can favor or not favor a person, a subject. Why does the risk equal to zero in case of favoring? So further, by risk management we will understand the acceptance or refusal of some processes with possible uncertain results. Neither “losses” nor “gains” are risk elements. They are just deviations from mathematical expectation. The risk is the taken decision. The decisional process may be accompanied by a management. In this case we can accept the expression “risk management”. This is the management at the stage of adoption, acceptance or not acceptance of the processes with two or more possible favorable or unfavorable results.

When we talk about passive risks, here the process with results, for example whether there will be or not be an earthquake, doesn't depend on the decision of the person, subject, firm. For passive risks “risk management” has no sense even at the stage of decision taking. In these cases a person has to comply (for example, to leave home or to adapt it for possible earthquakes etc.). Agricultural activities are always accompanied by various possible losses (not risks). Insurances represent a business with risky processes; they buy maybe gains, maybe losses. In this case risk management is a component of two decisions: of the seller; of the buyer.

The manager of a farm examines the possibilities of fulfilling **activity** A_1 connected to During the process of examination there may appear unfavorable or favorable situations. Generally, there may be **5 situational variants**: S_{11} , S_{12} , S_{13} , S_{14} , S_{15} . Each situation can appear as probabilities P_{11} , P_{12} , P_{13} , P_{14} , P_{15} . **The process of decision taking** (not risk management) has passed 6 stages: 1 – lack of information; 2 – the information from manager's experience; 3 – the information from agricultural theory; 4 – experts' information; 5 – the information from agronomists practitioners; 6 – the information from academicians (see Table 1).

Tabelul 1/Table 1

Managementul adoptării deciziilor în întreprinderea agricolă/ The management of decisions taking on a farm

Variante / Variants	Condiții (situații) probabile favorabile, nefavorabile pentru desfășurarea activității A ₁ a întreprinderii agricole/ Favorable, unfavorable possible conditions (situations) to fulfill activity A ₁ of a farm					Incertitudine/Uncertainty					
	S ₁₁	S ₁₂	S ₁₃	S ₁₄	S ₁₅	Numărul situațiilor/Number of situations	Incertitudinea max (entropia) (biți)/Maximum uncertainty (entropy) (bits)	Entropia (biți)/Entropy (bits)	Cuantumul informației (biți)/The quantum of information (bits)	Nivelul de informare/The level of information	Nivelul de informare (%) / The level of information (%)
Informația despre cele 5 situații lipsește (1)/ Lack of information (1)	P ₁₁ = 0,2	P ₁₂ = 0,2	P ₁₃ = 0,2	P ₁₄ = 0,2	P ₁₅ = 0,2	5	2,322 (log ₂ 5)	2,322	0	0	0
Informația din experiența managerului (2)/The information from manager's experience (2)	P ₁₁ = 0,2	P ₁₂ = 0,4	-	P ₁₄ = 0,2	P ₁₅ = 0,2	4	2 (log ₂ 4)	1,922	0,4	$\frac{0.4}{2.322} = 0.172$	17,2
Informații din teoria agricolă (3)/The information from agricultural theory (3)	P ₁₁ = 0,2	P ₁₂ = 0,4	-	P ₁₄ = 0,2	P ₁₅ = 0,2	4	2 (log ₂ 4)	1,922	0	$\frac{0.4 + 0}{2.322} = 0.172$	17,2
Informația de la experți (4)/Experts' information (4)	-	P ₁₂ = 0,4	-	P ₁₄ = 0,3	P ₁₅ = 0,3	3	1,586 (log ₂ 3)	1,571	0,351	$\frac{0.4+0+0.351}{2.322} = 0.323$	32,3
Informație de la agronomi practicieni (5)/The information from agronomists - practitioners (5)	-	P ₁₂ = 0,7	-	P ₁₄ = 0,3	-	2	1 (log ₂ 2)	0,881	0,69	$\frac{0.4+0+0.351+0.69}{2.322} = 0.62$	62
Informație de la academicienii (6)/The information from academicians (6)	-	1	-	-	-	1	0 (log ₂ 1)	0	0,881	$\frac{0.4+0+0.351+0.69+0.881}{2.322} = 1$	100

Sursa/Source: Elaborat de autori./Elaborated by the authors.

La prima etapă, din lipsa de informație despre riscurile în procesele de desfășurare a activității A_1 , situațiile posibile, favorabile, nefavorabile pentru A_1 sunt echiprobabile, adică $P_{11} = P_{12} = P_{13} = P_{14} = P_{15} = 0,2$. În total 5 variante de situații – diversificare maximă, incertitudinea (entropia) este egală cu $\log_2 5 = 2,322$ (biți). În acest caz entropia curentă coincide cu entropia maximă, quantumul de informare a managerului cu date despre activitatea A_1 este egală cu zero, nivelul de informare (informarea relativă) este zero.

Managerul întreprinderii depune eforturi pentru a se iniția despre evoluția activității A_1 în condițiile posibile $S_{11}, S_{12}, S_{13}, S_{14}, S_{15}$. O primă informație servește experiența proprie a managerului. În consecință situația S_{13} este exclusă din procesul de examinare; probabilitatea situației $S_{12} = 0,4$; total sunt nu 5 ci 4 situații posibile, entropia maximă este egală cu $\log_2 4 = 2$, entropia curentă este egală cu $0,2 \log_2 0,2 - 0,4 \log_2 0,4 - 0,2 \log_2 0,2 - 0,2 \log_2 0,2 = 1,922$ (biți). Quantumul de informare a managerului (în baza experienței proprii) constituie $2,322 - 1,922 = 0,4$ (biți) sau în procente:

$$\frac{0,4}{2,322} * 100 \% = 17,2 \% \quad (1)$$

În continuare managerul se informează din teoria agricolă, care nu a adus modificări la etapa (3), indicatorii despre situațiile posibile au rămas aceleași. Managerul consultă experții. Aceștia exclud situația S_{11} , cresc probabilitățile apariției situațiilor S_{14}, S_{15} până la $P_{14} = P_{15} = 0,3$. Toate trei situații posibile, entropia maximă - $\log_2 3 = 1,586$ (biți), entropia curentă este egală cu $-0,4 \log_2 0,4 - 0,3 \log_2 0,3 - 0,3 \log_2 0,3 = 1,571$ (biți), quantumul informației constituie $1,922 - 1,571 = 0,351$ (biți), nivelul de informare este egal cu:

$$\frac{0,4 + 0 + 0,351}{2,322} = 0,323 \quad \text{sau / or } 32,3\% \quad (2)$$

Managerul întreprinderii agricole se informează despre activitatea A_1 la agronomii practicieni. Aceștia consideră posibile două situații: S_{12} și S_{14} cu probabilitățile $P_{12} = 0,7$; $P_{14} = 0,3$. Total două variante posibile, incertitudinea maximă este egală cu $\log_2 2 = 1$, incertitudinea curentă constituie $-0,7 \log_2 0,7 - 0,3 \log_2 0,3 = 0,881$ (biți). Quantumul de informare este $1,571 - 0,881 = 0,69$ (biți), quantumul de informare:

$$\frac{0,4 + 0 + 0,351 + 0,69}{2,322} = 0,62 \quad \text{sau / or } 62\% \quad (3)$$

În sfârșit, consultația academicienilor: Situația S_{12} va apărea cu probabilitatea $P_{12} = 1$, numărul situațiilor posibile este 1, incertitudinea maximă este egală cu $\log_2 1 = 0$, nivelul de informare a managerului constituie:

$$\frac{0,4 + 0 + 0,351 + 0,69 + 0,881}{2,322} = 1, \quad \text{sau / or } 100\% \quad (4)$$

Observăm, conform calculelor din Tabelul 1 că fiecare informație suplimentară despre situațiile posibile în care S_1 poate găsi activitatea A_1 a întreprinderii economice a redus incertitudinea $2,322 - 1,922 - 1,922 - 1,571 - 0,881 - 0$.

În acest context este necesar să subliniem, că nu întotdeauna stările, situațiile posibile ale unei activități pot fi reduse la una singură. Managerului întreprinderii îi revine să

At the first stage, because of the lack of information about the risks in the processes of fulfilling activity A_1 , possible favorable, unfavorable situations for A_1 are equally probable, which means that $P_{11} = P_{12} = P_{13} = P_{14} = P_{15} = 0,2$. In all the 5 variants of situations-maximum diversification, uncertainty (entropy) equals to $\log_2 5 = 2,322$ (bits). In this case current entropy coincides with maximum entropy, the quantum of manager's information with the data about activity A_1 equals to zero, and the level of information (relative information) is zero.

The manager of a farm makes some efforts to find information about the evolution of activity A_1 in possible conditions $S_{11}, S_{12}, S_{13}, S_{14}, S_{15}$. The first information comes from the manager's personal experience. That's why situation S_{13} is excluded from the examination process; the possibility of situation $S_{12} = 0,4$; totally there are not 5 but 4 possible situations, maximum entropy equals to $\log_2 4 = 2$, current entropy equals to $0,2 \log_2 0,2 - 0,4 \log_2 0,4 - 0,2 \log_2 0,2 - 0,2 \log_2 0,2 = 1,922$ (bits). The quantum of manager's information (based on personal experience) constitutes $2,322 - 1,922 = 0,4$ (bits) or in percent:

Next the manager gets information from agricultural theory which didn't bring any changes at stage (3), the indicators about possible situations didn't change. The manager consults the experts. They exclude situation S_{11} and increase the possibilities of situations S_{14}, S_{15} to $P_{14} = P_{15} = 0,3$. In all the three possible situations maximum entropy - $\log_2 3 = 1,586$ (bits), current entropy equals to $-0,4 \log_2 0,4 - 0,3 \log_2 0,3 - 0,3 \log_2 0,3 = 1,571$ (bits), the quantum of information constitutes $1,922 - 1,571 = 0,351$ (bits), the level of information equals to:

The manager of the firm gets information about activity A_1 from agronomists- practitioners. They consider possible two situations: S_{12} and S_{14} with probabilities $P_{12} = 0,7$; $P_{14} = 0,3$. In these two possible variants maximum uncertainty equals to $\log_2 2 = 1$, current uncertainty constitutes $-0,7 \log_2 0,7 - 0,3 \log_2 0,3 = 0,881$ (bits). The quantum of information is $1,571 - 0,881 = 0,69$ (bits), the quantum of information:

And finally, academicians' consultation: situation S_{12} will appear with probability $P_{12} = 1$, the number of possible situations is 1, maximum uncertainty equals to $\log_2 1 = 0$, the level of information of the manager constitutes:

According to the calculations from Table 1, we observe that every additional information about possible situations in which S_1 can find activity A_1 of an economical enterprise has reduced uncertainty $2,322 - 1,922 - 1,922 - 1,571 - 0,881 - 0$.

It is necessary to underline that possible situations of an activity cannot always be reduced to one situation. The manager has to reduce to maximum the uncertainties. He

reducă la maxim posibil incertitudinile și să micșoreze numărul cazurilor nefavorabile posibile. În cele din urmă, managerul calculează incertitudinea fiecărei activități din numărul posibil, determină valoarea maximă a utilității produsului final realizat prin activitatea respectivă.

Procesul de selectare a activității întreprinderii agricole poate fi expus în limbaj formalizat: notăm prin A_i , $i = 1, 2, \dots, m$ activitățile posibile ale întreprinderii agricole. Fiecare activitate A_i , $i = 1, 2, \dots, m$ se va desfășura în condiții favorabile, nefavorabile ($S_{i1}, S_{i2}, \dots, S_{ij}, \dots, S_{in_i}$), $i = 1, 2, \dots, m$ cu probabilitățile $P_{i1}, P_{i2}, \dots, P_{ij}, \dots, P_{in_i}$, sunt examinate toate variantele posibile de apariție a situațiilor, adică:

$$\sum_{j=1}^{n_i} P_{ij} = 1, \quad i = 1, 2, \dots, m. \quad (5)$$

Cuantificarea incertitudinii pentru managerul întreprinderii agricole trebuie să devină un principiu, un postulat, o axiomă care trebuie respectată ori de câte ori sunt examinate cele mai diverse variante de desfășurare a activității întreprinderii. Important este pentru întreprindere organizarea unor proceduri analitice de testare, calculare, deducere, analize ale probabilităților apariției situațiilor potențiale. Entropia fiecărei activități se transformă pentru analiticii întreprinderii într-un filtru de selectare, acceptare, excludere a variantelor în modelele de optimizare. Modalitățile de cuantificare a comunicărilor informative, de analiză și cuantificare a datelor despre situațiile probabile sunt prezentate în [1], [2], [3]. O problemă foarte importantă pentru întreprinderea agricolă o prezintă problema selectării managerului întreprinderii din mulțimea de candidați la această funcție. În acest caz calitățile profesionale ale candidaților sunt apreciate de către un grup de experți, specialiști complimentari în activitățile agricole.

În atenția managerului întreprinderii agricole trebuie să fie: calitatea produselor finale; siguranța livrării; reputația întreprinderii; calitatea muncii din întreprinderea agricolă; capacitatea întreprinderii agricole de a se conforma noilor cerințe ale pieței; calitatea managementului întreprinderii sale; imaginea întreprinderii agricole în opinia consumatorilor, posibilitățile financiare ale întreprinderii; organizarea achizițiilor; mediul social în interiorul întreprinderii agricole; menținerea brandului comercial al firmei agricole; organizarea comercializării produselor firmei agricole prin intermediul agenților comerciali amplasați în diverse piețe; condițiile de remunerare a muncii la întreprindere; politica de stabilire a prețurilor la produsele finale a firmei; actualizarea, achiziționarea tehnologiilor performante de producere; extinderea întreprinderii agricole pe piețele de desfacere, diversificarea activităților, a consumatorilor; perfecționarea designului, ambalajului produselor întreprinderii; motivarea creșterii profesionale a personalului întreprinderii agricole; crearea modalităților de distribuire a produselor finale ale întreprinderii; organizarea serviciilor de livrare a produselor consumatorilor; organizarea pregătirii profesionale a personalului întreprinderii, inclusiv a pregătirii psihologice.

Conform teoriei neoclase a riscului [1] întreprinderea agricolă care funcționează în condiții de incertitudine și al cărei profit este o variantă aleatoare se călăuzește după **principiile**: quantumul profitului scontat \Rightarrow maxim; mărimea fluctuațiilor posibile ale profitului \Rightarrow maxime. În cazul, când activitățile programate au un nivel înalt de incertitudine, principiile

must reduce the number of possible unfavorable cases. And finally, the manager calculates the uncertainties of each activity from the possible number; he determines the maximum value of the utility of the final product achieved by certain activity.

The process of selecting the activity of a farm can be expressed by formalized language: let's note by A_i , $i=1, 2, \dots, m$ -possible activities of a farm. Each activity A_i , $i=1, 2, \dots, m$ will be fulfilled in favorable, unfavorable conditions ($S_{i1}, S_{i2}, \dots, S_{ij}, \dots, S_{in_i}$), $i=1, 2, \dots, m$ with probabilities $P_{i1}, P_{i2}, \dots, P_{ij}, \dots, P_{in_i}$, there are examined all possible variants of situations, that is:

The quantification of uncertainty must become a principle, a postulate, and an axiom that should be taken into consideration every time various variants of enterprise's activity are examined by the manager of a farm. It's important for the enterprise to organize analytical procedure of testing, calculation, deduction, analysis of the probabilities of potential situations. The entropy of every activity turns into a filter of selection, acceptance, and exclusion of the variants in optimization models. The ways of informational communications quantification, of the analysis and the quantification of the data about possible situations are presented in [1], [2], [3]. One of important problems for the farm is the problem of manager selection from among a lot of candidates to this job. In this case professional abilities of the applicants are appreciated by a group of experts, specialists in agricultural activities.

The manager of a farm must take into consideration: final product's quality; delivery safety; farm's goodwill; work quality on the farm; farm's ability to comply with new market requirements; the quality of farm's management; farm's image in consumers' opinion; financial possibilities of the farm; acquisition organization; social environment within the farm; the maintenance of the farm's commercial brand; the organization of the marketing of the farm's products through commercial agents in various markets; work remuneration conditions on the farm; price setting policy for the final products of the farm; actualization, acquisition of modern production technologies; farm's extension on the market, activities' diversification, consumers' diversification; design and package perfection; the motivation of professional perfection of the farm's staff; the creation of the possibilities of final products' distribution; the organization of delivery services to consumers; professional training of the farm's staff, including psychological training.

According to the neoclassic risk theory [1] the farm, which activates in uncertainty conditions and whose profit is a changeable variant, has the following **principles**: the quantum of the expected profit \rightarrow maximum; the increase of possible fluctuations of the profit \rightarrow maximum. When the planned actions have

numărate, în viziunea noastră, nu pot fi suficiente. Doar cum ar putea întreprinderea conta, spera la un anumit profit, dacă nu este cuantificată incertitudinea. Entropia mică asigură realizarea cu succes a programului întreprinderii. Pentru întreprinderea agricolă un profit sigur are o utilitate mai mare decât un profit de aceeași mărime, care implică fluctuațiile posibile. Din considerente economice nu este avantajos de a risca. Patima pentru risc (mai devreme sau mai târziu) duce întreprinderea la faliment. Îmbogățirea rapidă în baza unui risc este mai mult o raritate, o excepție și nu o regulă de care o întreprindere trebuie să se conducă. Face sau nu să fie îndemnat managerul întreprinderii agricole să accepte sau nu un risc vom afirma după o interpretare a posibililor situații prin exemplul următor: admitem întreprinderea agricolă are posibilitatea de a desfășura activitățile A_1, A_2, \dots, A_6 . În dependență de specificul anului întreprinderea agricolă poate realiza profit respectiv: 100; 200; 300; 400; 500 în anii buni și respectiv: 90; 100; 120; 120; 100 în condiții nefavorabile. Toate variantele sunt echiprobabile, $P=0,5$. Media ponderată pentru fiecare activitate preconizată constituie: 95; 150; 210; 260; 300. Dispersia: 25; 2500; 8100; 19600; 40000 (Tabelul 2).

high level of uncertainty, the above listed principles are not sufficient in our opinion. But how could the enterprise expect a certain profit if there isn't uncertainty quantification. Low entropy assures successful program achievement. For a farm a sure profit is more useful than the profit of the same size that implies possible fluctuations. It's not profitable to risk from economic point of view. The passion for risk (sooner or later) leads the enterprise to failure. Quick enrichment based on a risk is rare; it's an exception and not a rule that should be followed. Is it worth for the manager to accept or not a risk? We will state that after examining possible situations by the following example: let's suppose that a firm has the possibility to fulfill activities A_1, A_2, \dots, A_6 . Depending on the year the firm can get the profit: 100; 200; 300; 400; 500 in good years and 90; 100; 120; 120; 100 in unfavorable conditions. All the variants are equally probable, $P=0.5$. The average for each planned activity constitutes: 95; 150; 210; 260; 300. The dispersion is: 25; 2500; 8100; 19600; 40000 (Table 2).

Tabelul 2/Table 2

Variante de desfășurare a activității agricole/The variants of agricultural activity

Activități ale întreprinderii agricole/Farm's activities	A_1		A_2		A_3		A_4		A_5		A_6	
Profit/ Profit	100	90	200	100	300	120	400	120	500	100	98	98
Probabilitatea/ Probability	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Speranța matematică/ Mathematical expectance	50+45 = 90		100+50 = 150		150+60 = 210		200+60 = 260		250+50 = 300		49+49 = 98	
Dispersia δ^2 / dispersion	25		2500		8100		19600		40000		0	

Sursa/Source: Elaborat de autori./Elaborated by the authors.

Dispersia mai mare este compensată de media ponderată a profitului. Să interpretăm acest lucru grafic, numit curbă de indiferență. Pe axa absciselor depunem dispersia δ^2 , care reprezintă măsura riscului pe care îl implică realizarea activității respective a programului întreprinderii agricole. Pe axa ordonatelor – media ponderată a profitului (Figura 1).

Higher dispersion is compensated by the profit average. Let's show that graphically that is named indifference curve. We place dispersion... on the axis of abscises, it represents the measure of risk that is implied in fulfilling the activity of the farm's program. We place profit average on the axis of ordinates (Figure 1).

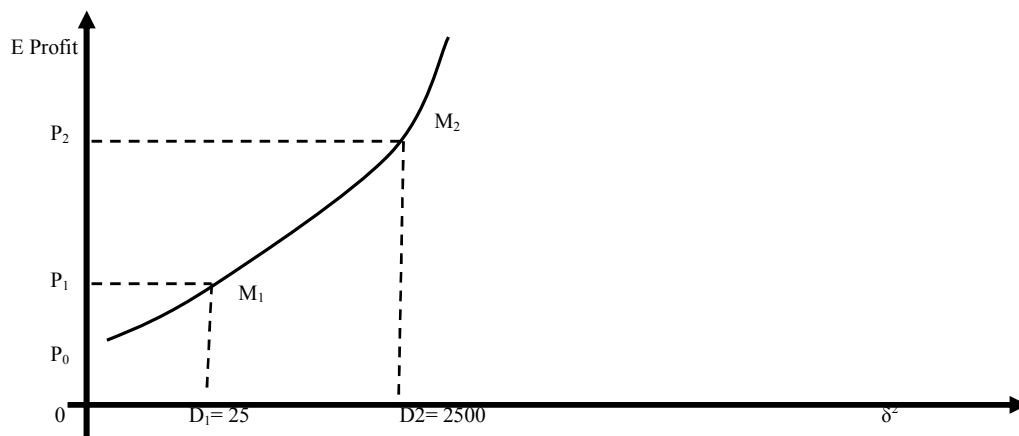


Fig. 1. Profitul necesar pentru acoperirea riscului /
Fig. 1. Profit that is necessary to cover risk

Pentru riscul egal cu $D_1 = 25$ profitul scontat de către managerul întreprinderii agricole $-OP_1 = 95$ unități monetare. Activității A_1 îi corespunde punctul M_1 . Dacă întreprinderea acceptă activitatea A_2 riscul va crește cu $OD_2 - OD_1 = 2500 - 25$, atunci pentru a realiza o variantă indiferentă în raport cu activitatea A_1 trebuie să fie majorat profitul scontat cu $OP_2 - OP_1 = 150 - 95 = 55$ unități monetare.

Punctul M_2 corespunde activității A_2 indiferente în raport cu activitatea A_1 . Profitul $OP_2 - OP_1$ este un fel de „preț” pentru asumarea de către manager a riscului suplimentar $OD_2 - OD_1$. Altfel spus, o primă pentru riscul măsurat cu ajutorul dispersiei δ^2 . Deci, aparent există posibilitatea de a compensa riscul printr-o creștere respectivă a cuantumului scontat al profitului; există un „preț” corespunzător pericolului dat pentru risc, și, ca să nu-i ademenim pe managerii întreprinderilor agricole să accepte riscurile, este necesar să vorbim despre forma curbei de indiferență (curba M_1M_2 , Figura 1). Ea nu are o înclinație atât de mică cum este interpretată în Figura 1. Curba indiferenței devine din ce în ce mai abruptă, adică odată cu creșterea riscului, a dispersiei, prețul asumării acestui risc crește exponențial, cu un exponent mai mare decât 2.

Profitul „solicitat” de către risc nu poate crește exponențial. Produsul final, fiind exprimat prin intermediul funcției de producției, $Y = F(K, L)$ satisface condițiile:

$$\frac{\partial Y}{\partial K} > 0 ; \quad \frac{\partial Y}{\partial L} > 0 ; \quad \frac{\partial^2 Y}{\partial K^2} < 0 ; \quad \frac{\partial^2 Y}{\partial L^2} < 0 \quad (6)$$

Costurile, cheltuielile productive exprimate printr-o altă funcție $K(Y)$ satisface condițiile

$$\frac{\partial K(Y)}{\partial Y} > 0 ; \quad \frac{\partial^2 K(Y)}{\partial Y^2} > 0 \quad (7)$$

Deci profitul, oricât de performantă n-ar fi întreprinderea, nu poate crește exponențial cu exponentul mai mare decât 2. Acesta nu poate crește nici proporțional cu creșterea volumului produsului final. Deci, pericolele pentru risc, din considerente economice, nu pot fi justificate.

De regulă, managerii întreprinderilor agricole, pregătiți în teoria riscurilor, nu acceptă să riște, se străduie să ocolească, să comercializeze riscul. Aceștia preferă activități cu entropia nulă. În acest caz dispersia $\delta^2 = 0$, introducem noțiunea de creșterea ratei a primei pentru risc:

$$r = \frac{OP_1 - OP_0}{OP_0} \quad (8)$$

ceea ce raportul între prima pentru risc și mărimea profitului garantat. Profitul garantat al întreprinderii agricole:

$$OP_1 = \frac{OP_0}{1 - r} \quad (9)$$

Concluzii. Problemele întreprinderilor agricole din Republica Moldova sunt create de progresul tehnico-științific, de creșterea numărului inovațiilor, a tehnologiilor de producere, de situațiile de saturație a piețelor de desfacere, de fragmentare a piețelor, de apariția monopolistilor, de internaționalizarea piețelor.

Întreprinderea agricolă trebuie să țină cont de trei aspecte ale pieței: tehnologic, economic, concurențial. Suplimentar întreprinderea agricolă (managerul) trebuie să țină cont de

For the risk equal to $D_1 = 25$ the profit expected by the manager of the farm $-OP_1 = 95$ in monetary unit. Activity A_1 corresponds to point M_1 . If the enterprise accepts activity A_2 , the risk will grow by $OD_2 - OD_1 = 2500 - 25$, then to realize an indifferent variant in relation to activity A_1 we must increase the expected profit by $OP_2 - OP_1 = 150 - 95 = 55$ in monetary unit.

Point M_2 corresponds to activity A_2 indifferent in relation to activity A_1 . The profit $OP_2 - OP_1$ is a kind of “price” for assuming additional risk $OD_2 - OD_1$. Saying otherwise, it’s a bonus for the risk measured by dispersion δ^2 . So, there exists the possibility to compensate the risk by increasing the expected quantum of profit; there is a “price” corresponding to the given aversion for the risk; we shouldn’t advise farm managers to accept risks. It is necessary to talk about the indifference curve form (curve M_1M_2 , Figure 1). It doesn’t have such small inclination as it is interpreted in Figure 1. The indifference curve grows more and more abrupt, that is, with the increase of risk, of dispersion the price of assumption of this risk increases exponentially, by one exponent higher than 2.

The profit “requested” by risk cannot increase exponentially. The final product, being expressed by the production function $Y = F(K, L)$, satisfies the conditions:

The costs, production expenditures, expressed by the function $K(Y)$, satisfy the conditions

So, no matter how successful is the enterprise, its profit cannot grow exponentially with the exponent higher than 2. The profit cannot either grow proportionally to the increase of the final product volume. So, risk aversions cannot be justified from economic point of view.

Farm managers, who are acquainted with risk theory, usually don’t take risks; they try to avoid the risk, to sell it. They prefer activities with zero entropy. In this case the dispersion $\delta^2 = 0$. Let’s introduce the notion of the rate grow of risk bonus:

the relation between risk bonus and the size of the guaranteed profit. The guaranteed profit of a farm is:

Conclusions. The problems of the farms from the Republic of Moldova are created by technical-scientific progress, by the growing number of innovations, production technologies, by the saturations of outlets, by markets fragmentation, by the occurrence of monopolists, by markets internationalization.

The farm must take into consideration three aspects of the market: technologic, economic, and competitive. The farm (the manager) also must consider the level of

nivelul de informare a consumatorului, de problemele și solicitările consumatorului, de mediul social al consumatorului.

Managerul întreprinderii agricole are de studiat:

1) fragmentarea pieței, a consumatorilor potențiali, stabilirea pieței de comercializare, a consumatorului;

2) crearea produsului agricol, a serviciilor întreprinderii agricole, asigurarea originalității produselor agricole oferite spre comercializare, organizarea distribuției produselor cât mai comod pentru consumator;

3) organizarea publicității, asumarea responsabilității în cazurile când produsele comercializate sunt sub așteptările consumatorului.

Managerul iscusit, de regulă, se asigură împotriva riscului. Modalitățile de asigurare sunt cele mai diverse: managerul poate vinde recolta în lan la un preț mai redus decât cel scontat (în acest caz managerul se eliberează de riscul ulterior care poate fi generat de furt, incendiu, reducerea prețurilor etc.). Cumpărătorul lanului a procurat recolta, dar și riscul. Schimbul bani – risc nu poate fi interpretat ca „managementul riscului”. Riscul a rămas, doar că proprietarul riscului este altul.

information of the consumer, the consumer's problems and requirements. The farm manager has to study: 1) the fragmentation of potential consumers market, establishing trade market; 2) the creation of agricultural product, of the farm's services, the assurance of the product's authenticity that is offered for selling, the most comfortable way of distribution; 3) the organization of advertisements, taking responsibility in case the sold products don't meet consumers' requirements.

The skilled manager usually ensures against risks. The insurance methods are very various: the manager can sell the yield in parts at a more reduced price than the expected price (in this case the manager quits the future risk that may appear because of theft, fire, prices reduction, etc.). The buyer purchases not only the yield, but also the risk. The exchange money-risk cannot be interpreted as "risk management". The risk remains, the risk owner is different.

Referințe bibliografice/References

1. MATRESSICH, R. Information economics and the notion of „Management Information System”. In: Erwin Grochla, Norbert Sziperski. Information system and organizational structure. New York: Walter De Gruyter, 1975.
2. MAXIMILIAN, Silvestru. Modelarea proceselor economice. Chișinău: ULIM, 2009. 226 p.
3. Blog Maximilian Silvestru. [Accesat 04.06.2012]. Disponibil: <http://smaximilian.ulim.md/Blogsmaximilian.ulim.md>

Recomandat spre publicare: 30.03.2012

COMERȚUL EXTERN AL UNIUNII EUROPENE
CU PRODUSE CULTURALE*Eugeniu POPA, drd., USM**Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., USM*

Comerțul cu produse culturale reprezintă unul din sectoarele economiei ce nu poate fi cuprins în totalitate de metodele tradiționale de măsurare a fenomenelor economice. În general, desfășurarea lui pare să urmeze tendințele comerțului extern cu bunuri al Uniunii Europene. Totuși, în ultimii există o tendință de scădere a volumelor comerțului cu produse culturale, în general, și a ratei de import/export, în particular, care pare să reflecte efectele negative ale crizei economice mondiale la nivelul sectorului cultural.

Cuvinte cheie: *comerț, bun cultural, statistică culturală, piață culturală.*

Introducere. Evaluarea volumelor comerțului cultural se confruntă cu o serie de factori, care cauzează anumite lacune sau inexactități în colectarea datelor statistice. Problematika colectării și interpretării statistice a datelor este determinată uneori de pătrunderea activităților culturale în alte ramuri ale economiei, cum ar fi, de exemplu, designul. El se supune legilor de proprietate intelectuală ca și produsele culturale, dar, totodată, este aplicat în majoritatea sferelor de producție, unde pierde total legătura cu sectorul cultural. Alteori, într-o serie de activități ce țin direct de cultură, ca, de exemplu, meșteșugăritul, producerea în masă neglijează valoarea culturală a produselor și ele sunt interpretate ca bunuri de consum.

Domeniile cuprinse de Cadrul pentru Statistica Culturală pot fi grupate în următoarele categorii [6]: moștenire naturală și culturală; spectacole și festivități; arte vizuale și meșteșugărit; cărți și presă; audiovizualul și media interactivă; design și servicii creative. Ca domenii înrudite, sunt propuse turismul și activitățile sportiv-recreative.

Conținutul de bază. Locul culturii într-o societate poate fi văzut sub diferite aspecte. Din punct de vedere economic, aceste aspecte sunt redade de diverși indicatori ce caracterizează fluxurile de bunuri culturale sau nivelul de implicare a persoanelor în sectorul cultural. În anul 2009, în Uniunea Europeană (UE), în domeniul culturii activau 1,5 milioane de angajați, ceea ce era echivalent cu 0,7% din numărul total al angajaților [1]. Totuși, această medie nu reflectă destul de obiectiv situația reală, deoarece acest indice variază foarte mult de la o țară la alta. De exemplu, în România, procentajul angajaților în cultură constituie doar 0,1%, pe când în Finlanda este de 1,5% [1]. În clasamentul conform numărului de angajați în cultură, Germania, Marea Britanie și Franța ocupă primele poziții, fiind urmate de Italia, Olanda și Spania. Însă, abordarea numerică nu este cea mai reușită în acest caz, deoarece ea nu permite identificarea ponderii angajaților din cultură.

Un aspect important ce vorbește despre calitatea personalului din cultură, de nivelul său de calificare este faptul, că aproape 48% din personalul angajat în domeniul

EUROPEAN UNION EXTERNAL TRADE
WITH CULTURAL GOODS*Eugeniu POPA, PhD student, MSU**Reviewer: Alexandru GRIBINCEA, PhD, MSU*

The trade with cultural goods is one of the economics' branch that can't be covered by the traditional methods of economic research. Generally, its progress seems to follow the external goods trade tendencies up to some limits. However, there is a decreasing trend of the trade with cultural goods in general and an import/export ratio decrease in particular, which seem to be the effect of the Global economic crisis on the Cultural area.

Key words: *trade, cultural good, cultural statistics, cultural market.*

Introduction. The evaluation of the cultural trade size faces a number of factors that cause some gaps or inaccuracies in data collection. The problem of collection and interpretation of the statistical data is determined sometimes by the entering of the cultural activities in other branches of the economy, like design for example, which is covered by the Intellectual property law like the cultural products, but therewith is applied in the most production areas, where it loses definitely its link with the cultural area. Other times, for a series of goods that are defined as cultural, like the handicraft, their mass production neglect their cultural value and they are taken as consume goods.

The fields covered by the Framework for Cultural Statistics can be grouped in [6]: Cultural and Natural Heritage, Performance and Celebration, Visual Arts and Crafts, Books and Press, Audio-visual and Interactive Media, Design and Creative Services. As related domains there are the Tourism and Sport activities.

The basic content. The place of the culture in a society can be seen under different aspects. From the economic point of view, these aspects are revealed by different indicators that describe the cultural goods flows or people's involvement in the cultural area. In 2009 there were 1.5 million of employees in the cultural field in European Union (EU), that were equivalent with 0.7% of the overall employees [1]. However this average doesn't reflect very clear the real situation, because this index varies a lot from one country to another. For example in Romania the percentage of culture employee is only 0.1%, while in Finland it represents 1.5% [1]. In a ranking with the most culture employees, Germany, Great Britain and France hold the first positions, followed by Italy, Netherlands and Spain. But the numerical approach is not relevant in this case because it doesn't allow appreciating the share of the culture employees.

An important aspect that reveals the quality of the culture staff, its qualification level is that almost 48% of the employees from the cultural area have tertiary

cultural dețin studii superioare, spre deosebire de media pe celelalte sectoare care este de 26% [2].

Pentru analizarea fluxurilor comerciale externe de produse culturale ale UE este necesară, în primul rând, clasificarea lor după anumite criterii, pentru facilitarea colectării și armonizarea datelor statistice. Totuși, datorită particularităților sale, cultura nu poate fi supusă metodologiilor de studiu și cuantificare tradiționale. Acest fapt a determinat necesitatea elaborării unei abordări metodologice specifice pentru colectarea și publicarea statisticii culturale. În acest scop, în 1980 s-au întâlnit peste 20 de țări din Europa și America de Nord. Ca rezultat al eforturilor depuse de UNESCO în anii următori, a fost posibilă publicarea în 1986 a ”Cadrului pentru Statistica Culturală”, care conținea 10 categorii pe verticală și 5 funcții pe orizontală [5]. Ulterior, această structură a suferit modificări datorită schimbărilor ce au avut loc în societate, în special datorită progresului tehnologic.

Din punct de vedere economic, putem împărți activitatea culturală în trei direcții: comerțul cu produse culturale, comerțul cu servicii culturale și taxele pentru drepturile de autor și drepturile conexe.

În continuare vom analiza fluxul de bunuri culturale. Așadar, în anul 2010, 0,6% din exporturi și 0,4% [1] din importurile realizate între UE și restul lumii aparțin produselor culturale, ceea ce reprezintă o revenire a exporturilor, după ce, în perioada 2004-2009, acesta a înregistrat o tendință de scădere [3]. Cât privește importurile, în perioada 2004-2009, de asemenea, se observă o tendință de scădere, dar anul 2010 nu aduce schimbări față de 2009 [1, 3]. Ca și în cazul ponderii angajaților din cultură, procentajul fiecărei țări în parte deviază mult de la medie, Marea Britanie deținând 1,8% în export și 0,8% – în import [1], ceea ce depășește media de 3 și, respectiv, de 2 ori. Fiind cunoscută ca o țară conservatoare, care ține mult la cultura și tradițiile sale, plasare acesteia pe primul loc este logică în ceea ce privește exportul de bunuri culturale. Datele statistice privind produsele culturale includ: cărți, ziare, CD-uri, DVD-uri, instrumente muzicale și lucrări de artă, dar nu și plățile pentru drepturile de autor.

studies, unlike the average for the rest areas, which is only 26% [2].

In order to analyse the EU external commercial flows with cultural goods it is necessary at first to classify them according to some criteria for the facilitation of their collection and synchronisation. However, because of its specific features, culture can't be studied by using the traditional research and quantification methods. This fact determined the necessity of elaboration of a new, specific methodological approach for the collection and publication of the cultural statistics. Therefore, in 1980, more than 20 European and North American countries met to elaborate it. As the result of the UNESCO efforts in the following years, the "Framework for cultural statistics" was published in 1986. It was consisted of 10 vertical categories and 5 horizontal functions [5]. Later, this structure suffered some modifications because of the changes that happened in the society, especially because of the technological progress.

From the economical point of view, we can share the cultural activity in three directions: the trade with cultural goods, the trade with cultural services and the copyright fees (royalty).

Further one will analyse the cultural goods flow. So in 2010, 0.6% of overall exports and 0.4% of imports, made between the EU and the rest of the world were cultural goods. That represent a recovery of exports after a downward trend from 2004 to 2009 [3]. What about imports, the downward trend from 2004 to 2009 is also presents, but there is no change in 2010 towards 2009 [1, 3]. Like in the case of culture employees share, the percentage varies a lot from one country to another, for example in Great Britain has 1.8% for exports and 0.8% for imports [1], that exceed three and respectively two times the average. Being known as a conservatory country, that values a lot its culture and customs, its placement on the first place for cultural good exports is logical however. The statistical data about cultural goods includes books, newspapers, CDs, DVDs, musical instruments and artworks, but the royalties.

Tabelul 1/Table 1

Statistica privind comerțul cu bunuri culturale, în mil. EUR/Cultural goods trade statistics, in mil. EUR

Bunuri culturale/ Cultural goods	Exporturi/ Exports		Rata medie de creștere anuală 2004-09/ AAGR 2004-09	Importuri/ Imports		Rata medie de creștere anuală 2004-09/ AAGR 2004-09	Bilanțul/ Balance 2009	Rata EXP/IMP/ Ratio EXP/IMP 2009
	2004	2009		2004	2009			
Cărți/Books	2436	2221	-1,8	1447	1651	2,7	570	1,3
Ziare, reviste, periodice/ Newspapers, journals and periodicals	1024	718	-6,8	259	194	-5,6	524	3,7
CD-uri/CDs	255	153	-9,6	119	65	-11,4	88	2,4
DVD-uri/DVDs	221	421	13,8	148	146	-0,2	275	2,9
Instrumente muzicale/ Musical instruments	473	394	-3,5	825	917	2,1	-523	0,4
Opere de artă, piese de colecție și antichități/ Works of art, collectors' pieces and antiques	4182	3047	-6,1	2521	2082	-3,8	965	1,5
Total bunuri culturale/ Total of cultural goods	8590	6955	-4,1	5319	5055	-1,0	1899	1,4

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza Eurostat 2011./Made by author according to Eurostat 2011.

Deși ponderea produselor culturale nu este mare, totuși importanța și necesitatea lor este dictată și de o serie de valori imateriale. Așadar, ar fi incorect să egalăm bunurile culturale cu cele de consum, dar necesitatea abordării statistico-economice a bunurilor culturale există și este determinată, în primul rând, de necesitatea evaluării evoluției economice a comerțului cu bunuri culturale.

Unul din cele mai vechi produse culturale, care la început era produs manufacturier, dar acum este produs în masă, este cartea. Dacă progresul tehnologic a fost acela care a permis editarea în masă a cărților, tot el poate deveni acela care va submina valoarea acestora în societatea contemporană. În așa mod, se atestă o rată medie de creștere anuală negativă de -1,8 a exporturilor de carte din UE către restul lumii în perioada 2004-2009 [3]. Pe de altă parte, în aceeași perioadă se atestă o creștere a importurilor de carte (+2,7) [3]. Totuși, ținând cont de faptul, că rata de export/import este supraunitară, scăderea exporturilor ar trebui să prezică scăderea interesului pentru acest produs. Spre deosebire de piața de import, cea de export nu are o țară care să fie ținta principală a cărților, deoarece 40% din export revine la 189 de parteneri comerciali, dintre care doar 28 au cifre mai mari de 10 milioane [3] (ceea ce reprezintă mai puțin de 0,5%). Situația este cu totul diferită la capitolul importuri, unde SUA, China și Hong Kong conduc detașat cu 34, 28 și, respectiv, 11% [3]. În acest context, trebuie menționat faptul, că prețul la cărți a demonstrat o tendință redusă de creștere de +6,5%, ceea ce este cu mult sub media din sectorul cultural pe perioada 2005-2010, care constituie 11,9% [1]. Posibil, că acesta este rezultatul unei politici de menținere a prețului pentru a putea face față concurenței resurselor bibliografice digitale.

O tendință mai evidentă de reducere a ratei medii anuale de creștere (-6,8) [3] se atestă în exportul de ziare, reviste și periodice, iar aici diferența este mult mai mare, ceea ce semnaleză clar o scădere a cererii pentru această categorie de produse culturale. Accesibilitatea resurselor informaționale digitale, precum și dezvoltarea echipamentelor de calcul și comunicare (laptopuri, planșete, smartphone-uri) au redus necesitatea periodicelor scrise. Spre deosebire de cărți, creșterea rămâne negativă și în cazul importurilor. Acest deficit, probabil, se vrea acoperit prin creșterea prețurilor, deoarece în perioada 2005-2010, această categorie înregistrează o creștere care depășește media europeană pentru produse culturale de cca 1,5 ori. Mai mult de jumătate din exporturi (53%) [3] nu părăsesc continentul și se adresează Elveției și Rusiei. Merită de menționat că, în calitatea de destinație pentru export, ponderea SUA la acest capitol este de doar 5%, iar ca sursă de import SUA deține 55% [3], ceea ce le transforma în principalul furnizor extern de publicații periodice al UE.

Deși sunt un produs relativ nou pe piața culturală, CD-urile pierd teren în fața altor tehnologii de reproducere în masă a artei, în special a muzicii. Chiar dacă în această categorie se includ și vânzările de CD-uri cu jocuri video și cu programe software, deoarece ele se supun legii de proprietate intelectuală, acestea nu reușesc să schimbe situația. Dintre toate produsele culturale analizate, anume CD-urile înregistrează cea mai drastică scădere, cu o medie de creștere de -9,6 la exporturi și un record de -11,4 la

Although the share of the cultural goods trade is not great, its importance and necessity is determined and by a series of immaterial values. So it would be incorrect to equalize the cultural goods with the commodities, but the necessity of the statistic and economic approach in culture is a real one and is determined at first by the necessity of the economical evolution evaluation for the cultural goods trade.

Some of the oldest cultural goods, that once were handicrafts, but now have a mass production are the books. If the technological progress was the one that allowed the mass production of the books, it also can become the one that will undermine their value in the modern society. So it is attested a negative annual average growth ratio (AAGR) of -1.8 for the EU books exports in the 2004-2009 period [3]. From the other side there is a growth of the books imports for the same period (+2.7) [3]. However, knowing that the export/import ratio is higher than one, the export decrease tends to predict an interest decline for this product. Unlike the imports market, the export one doesn't have a target market, because the 40% of the exports are divided between 189 commercial partners, from which only 28 exceed 10 million value [3] (that represent less than 0.5% of EU books exports). The imports situation is completely different because USA, China and Honk Kong are the confident leaders with 34%, 28% and respectively 18% [3]. Here we should mention that the books price showed a low growth tendency of only +6.5%, that is much under the average for the cultural area for 2005-2010, that is 11.9% [1]. May be that it is the result of a price keeping policy, aimed to face the competition with the digital bibliographic resources.

A more evident down tend of the annual average growth rate (-6.8) [3] is attested in the export with the newspapers, journals and periodicals, and here the difference is much bigger, and that fact show an evident demand decline of this product category. The accessibility of digital informational resources together with the development of computer and communication equipment (laptop, pads, smartphones) diminished the need for the written newspapers. Unlike the books, the growth remains negative and for the imports. This deficiency is meant probably to be covered by the price growth, that exceeds 1.5 times the European average for cultural goods. More than a half of the exports (53%) [3] doesn't leave the continent and goes to Switzerland and Russia. It should be mentioned that as export destination, USA weight here is of only 5%, but as import source, it has 55% [3], that makes USA the EU main newspaper provider.

Even if it is a relative new product on the cultural market, the CDs lose ground to other art, and especially music, mass reproduction technologies. Even if in this category are included and the sales of the videogames and software CDs, because they are covered by the royalty law, they don't manage to change the situation. From the all analysed cultural products, namely the CDs have the most severe decline, with an average growth of

importuri [3]. Principalele 3 destinații ale exportului de CD-uri sunt Elveția, Norvegia și SUA, care sumează 60%, fiind urmate de Japonia. Ca și în cazul publicațiilor periodice, SUA este principalul partener extern al UE exportul căruia constituie 57% [3] din totalul CD-urilor importate de UE. Acest fapt este determinat, cel mai probabil, de dezvoltarea puternică a industriei muzicale și cinematografice în SUA.

Deși în 2004, exportul de CD-uri îl depășea pe cel de DVD-uri, perspectivele pentru acest produs, la moment, sunt destul de sumbre. Principala diferență dintre aceste două produse este capacitatea fizică de depozitare a informației. Această trăsătură are o legătură directă cu calitatea, dar și volumul informației (produsul cultural înregistrat). Aceste două produse au fost separate din cauza tendințelor diferite care se înregistrează în comerțul lor. Mai mult, exportul de DVD-uri este unicul care are o tendință de creștere, înregistrând o rată medie de creștere anuală de 13,8 [3], care depășesc mult valoarea acestui indicator pentru bunuri culturale, în general (-4,1). Creșterea exporturilor de DVD-uri denotă interesul pentru calitatea produselor culturale. Importul produselor din această categorie suferă o scădere minoră în aceeași perioadă.

Peste jumătate din producția de DVD-uri din UE rămâne în Europa și este împărțită aproape egal de Norvegia și Elveția. În calitate de sursă de import, întâietatea este deținută de Japonia, cu o pondere de 42%, și SUA, cu 23% [3].

Unica rubrică unde rata de import/export este subunitară (0,4) [3] este cea a instrumentelor muzicale. Această tendință se înregistrează și în 2004, iar cu timpul, diferența nu a făcut decât să crească. Un fenomen care merită atenția este micșorarea ratei medii de creșteri a exportului și creșterea acestui indicator la import. Acest fapt presupune reducerea producției de instrumente muzicale în UE și satisfacerea cererii prin import. Dacă la capitolul export nu există o destinație care să reprezinte o piață majoritară, atunci în ceea ce privește importul, situația este cu totul diferită. Importurile de instrumente muzicale din China depășesc aproape de două ori pe cele din SUA și aproape de 3 ori – pe cele din Japonia. Acest fapt are două cauze. În primul rând, are loc deplasarea producției firmelor de instrumente muzicale din Europa și America de Nord (Fender, Gibson și Stagg) în China pentru reducerea cheltuielilor de producție, în special ce țin de forța de muncă. În al doilea rând, ritmul alert de dezvoltare industrială din China, care determină și dezvoltarea brandurilor proprii în sectorul de producție a instrumentelor muzicale (XuQiu, Fame și J&W).

Categoria de bunuri culturale cu cea mai mare pondere în comerțul extern al UE este cea a operelor de artă, pieselor de colecție și antichităților. O bună parte din produsele care sunt obiectul tranzacțiilor din această categorie sunt produse cu titlu de unicat, ceea ce le face să fie evaluate la un preț foarte înalt. În general, problema stabilirii valorii unui produs cultural este destul de dificilă. Desigur, prețul bunurilor culturale care pot fi multiplicat în masă, așa cum sunt cărțile, CD-urile, DVD-urile sau chiar instrumentele muzicale, produse în uzine, reiese din cheltuielile de producție sau din alte metode standard de stabilire a prețului pentru produse. Atunci, însă, când este vorba de un produs manufacturier, fie el tablou, sculptură și, de ce nu, instrument muzical, cheltuielile de producție sunt

-9.6 for the exports and a record of -11.4 for the imports [3]. The top three CDs export destinations are Switzerland, Norway and USA, that sum 60%, followed by Japan. Like for the newspapers, USA is the main extern partner of the EU, from where 57% [3] of the imports are taken. That probably that fact is determined by the strong development of the cinema and music industry in the USA.

Even if in 2004, the CDs export exceeded the DVD's, the perspectives of this product are gloomy. The main difference between these two products is the physical capacity of information storage. This trait has a direct link with the quality and the volume of information (the recorded cultural product). These two products were separated because of the different trend in their trade. More, the DVD export is the only category that has a growing trend, with a AAGR of +13.8 [3], that is much over the general average that is only -4.1. The growth of DVDs export indicates the interest for the cultural goods quality. The import in this category has a minor decrease in the same period.

More than a half of the EU DVDs production remains in Europe and is divided almost equally between Norway and Switzerland. As import source, the first place is owned by Japan with 42%, followed by USA with 23% [3].

The only heading where the import/export ration is below one (0.4) is the one for musical instruments. This tendency was recorded in 2004 and with the time, it had only a growing trend. A fact that deserves attention is the decrease of the export AAGR and the growth of this indicator for the imports. That implies the decrease of the musical instrument production in the EU and using the imports for demand satisfy. If for the exports there is no a major destination, then for the imports the situation is completely different. The imports of the musical instruments from China exceed almost two times the ones from USA and almost three times the ones from Japan. That fact is caused by two causes. At first is the movement of musical instruments manufacturer's production departments from North America and Europe (Fender, Stagg, Gibson) to China in order to reduce the production costs, especially related to workforce. Secondly, the fast rhythm of the industrial development from China determined the creation of own brand in musical instruments production (XuQiu, Fame, J&W).

The cultural goods headline with the biggest weight in the EU external trade is works of art, collectors' pieces and antiques. The most products that are the transaction items in this category are unique products, and that determines their high evaluation price. Generally, the problem of value estimation for cultural goods is a hard one. Of course, for the cultural goods that can be mass multiplied, like books, CD's, DVD's or even musical instruments made in factories, the price is determined by the production costs or other standard methods of price determination. But when is about a handicraft, like a painting, sculpture and why not an handmade musical instrument, the production costs are insignificant in comparison with the notoriety of the author, its history or

ne semnificative în raport cu notorietatea autorului, istoricul sau vârsta produsului și, respectiv, condițiile de stabilire a prețului se schimbă.

Chiar dacă reprezintă o piață exclusivă, elitistă, tendința negativă se atestă și în această categorie, reprezentată printr-o scădere de 1,135 miliarde de euro în 2009, față de 2004, a exporturilor. Aceeași tendință, dar mai puțin acută se observă și la importul de opere de artă. Analizând destinațiile de export și sursele de import ale comerțului, se observă dominarea clară a două țări în ambele contexte. 42% din export este destinat SUA și 30% – Elveției [3], celelalte țări având o pondere net inferioară. Aceleași două state constituie și principalele surse de import, cu o dominanță mai evidentă a SUA la acest capitol. Dominarea acestor țări poate fi explicată prin nivelul lor înalt de dezvoltare economică și, respectiv, nivelul înalt de trai, ceea ce le permite consumatorilor din țările respective să achiziționeze aceste produse.

Deși tendința de scădere a volumelor importului și, în special, ale exportului în perioada 2004-2009 este evidentă (vezi Figura 1), totuși este interesant de observat faptul, că ea nu a existat pe parcursul întregii perioade, deoarece până în anul 2006 se constată o creștere, îndeosebi a importurilor.

age, and so, the condition of price establishment changes a lot.

Even if it represents an exclusive and elite market, the negative trend is present here also. For exports it represents a difference of 1.135 billion euro between 2009 and 2004. The same trend, but less acute is observed for the artworks import. At the partnership analyse for both, exports and imports, it is revealed the obvious domination of two countries. 42% of the exports go to USA and 30% to Switzerland [3], the other countries having a much lower weight. The same two countries are and the main import sources, with a more clear domination of the USA. The domination of these countries can be explained by their high level of economical development, associated with a high living standards, that make the artworks affordable for the customers from these countries.

Even if the down trend of the imports and especially export in 2004-2009 period is obvious (see Figure 1), however it is interesting that it wasn't so during the entire period, because until 2006 we can see a growth, especially in imports.

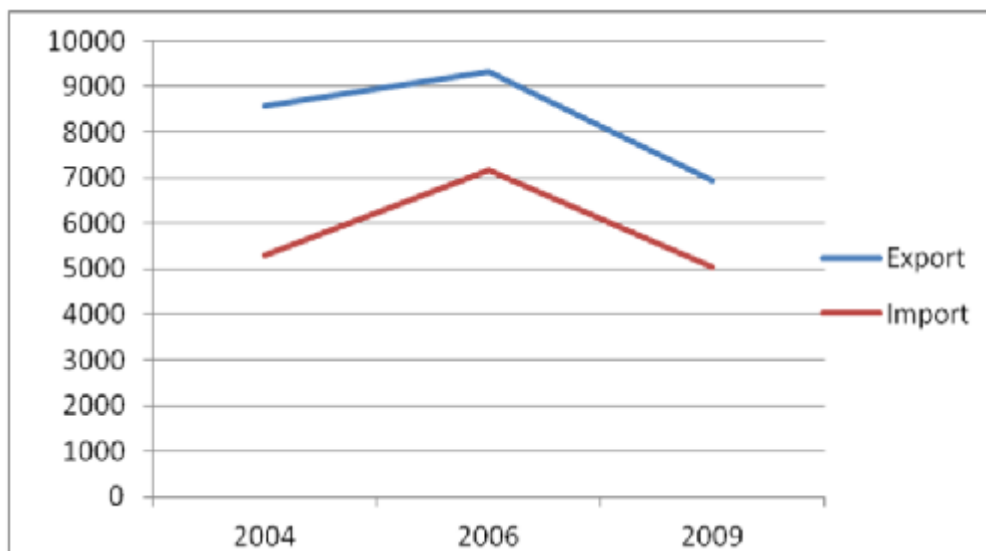


Fig. 1. Comerțul cu produse culturale în anii 2004, 2006 și 2009 în UE/

Fig. 1. The cultural goods trade in 2004, 2006 and 2009 in EU

Sursa/Source: Elaborat de autor conform datelor Eurostat 2007 și 2011./Made by author according to Eurostat 2006 and 2011.

Urmărind graficul evoluției comerțului extern de bunuri al UE, care de asemenea crește în perioada 2004-2006 (vezi Figura 2), putem afirma că comerțul cu bunuri culturale urmează tendința generală a comerțului cu bunuri și atestă, la fel ca și acestea, o scădere dramatică în anul 2009. Primul semnal de alarmă a fost marcat de reducerea, totuși nesemnificativă, a importurilor în anul 2008 față de 2007, care s-a transformat într-un declin brusc în 2009. Această scădere coincide cu începutul crizei economice mondiale, care și-a făcut simțită apariția începând cu anul 2007.

Following the external goods trade evolution curve of the EU (see Figure 2), we see the same growth for the 2004-2006 period, and can state that the cultural goods trade seems to follow up to some limits the general tendency of goods trade, that also had a dramatic decrease to 2009. The first sign was however the small import decrease in 2008 towards 2007, that changed into a sudden decline to 2009. This decrease matches with the beginning of the global economic crisis, that was felt from 2007.

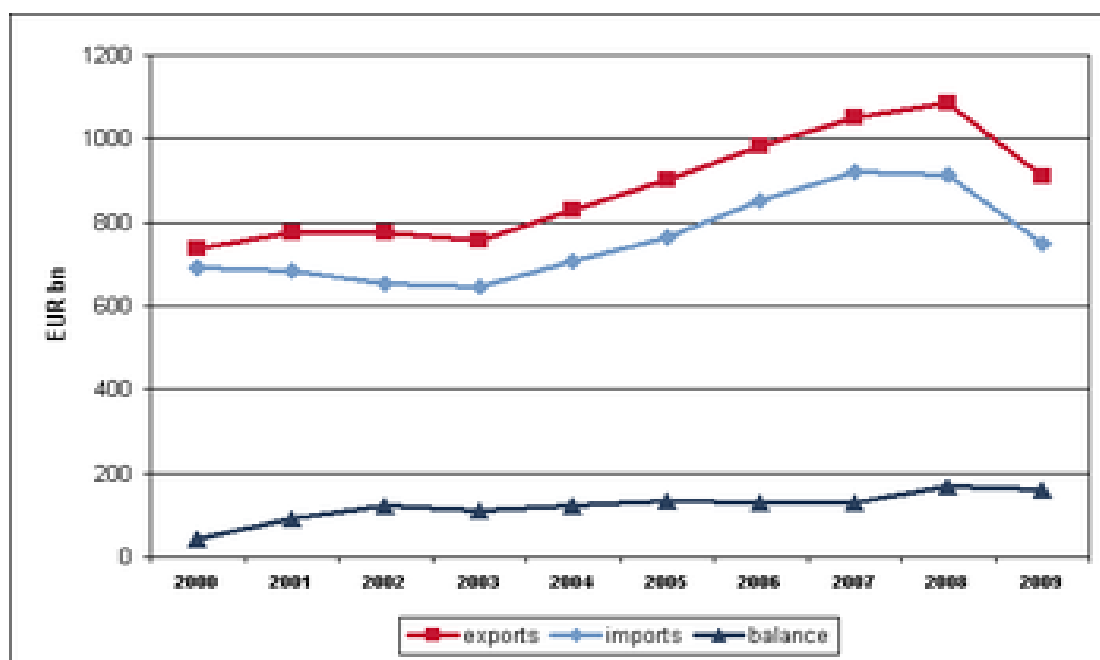


Fig. 2. Comerțul cu bunuri al UE, 2000-2009/
Fig. 2. EU trade in manufactured goods, 2000-2009

Sursa/Source: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Extra-EU_trade_in_manufactured_goods

Concluzii. Comerțul cu produse culturale reprezintă o nișă economică specifică de o importanță deosebită pentru UE, deoarece anume Europa reprezintă „leagănul” civilizației moderne și a reprezentat secole de-a rândul cea mai importantă sursă de cultură a lumii. Această tendință încă se mai păstrează și este confirmată de indicatori economici, cum ar fi rata mai mare a exportului de bunuri culturale față de cea a importului. Totuși, se atestă și diminuarea diferenței dintre cifrele exportului și cele ale importului în ultimul deceniu. Această reducere trebuie să atragă atenția agenților economici și instituțiilor guvernamentale aferente producerii de bunuri culturale, deoarece ea pare să nu urmeze în totalitate cursul general al comerțului cu bunuri, unde indicele pe anul 2009 este superior celui din 2004, chiar dacă se atestă o scădere în ultimii doi ani ai perioadei analizate, iar în cazul bunurilor culturale, valoarea atât a exporturilor, cât și a importurilor, în 2009, este inferioară celei din anul 2004. Această situație poate reprezenta un ecou al crizei economice mondiale, care a provocat redefinirea priorităților financiare în defavoarea sectorului cultural.

Conclusions. The trade with cultural goods represents an economical niche that has a specific importance for EU, because namely Europe is the „cradle” of the modern civilisation and many centuries it was the most important culture source of the world. This trend is still present and it is confirmed by economic indicators like the higher value of the exports than of the imports. However the decrease of the export and import values in the last decade has also to be stated and. This decline should get the attention of the traders and governmental institutions that have to deal with the production of the cultural goods, because it seems that the trade with cultural goods doesn't entirely follow the commodities trend, where the value for 2009 is higher than for 2004, even if there is a decrease in the last two years of this period. For the cultural goods, the value for 2009 is lower than for 2004 for both, exports and imports. This situation may be caused by the global economic crisis, which could induce the redefinition of the financial priorities against the cultural area.

Referințe bibliografice/References

1. Culture in the EU-27. Cultural statistics in the spotlight. In: Eurostat Newsrelease. 2011, 14 april. pp. 1-4.[Accesat 04.06.2012]. Disponibil: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-14042011-AP/EN/3-14042011-AP-EN.PDF.
2. Cultural Statistics. Eurostat. Pocketbooks. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. 192 p. ISBN 978-92-79-05547-8.
3. Cultural Statistics. Eurostat. Pocketbooks. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2011. 219 p. ISBN 978-92-79-16396-8.
4. Extra-EU trade in manufactured goods. 2010, november. [Accesat 04.06.2012]. Disponibil: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Extra-EU_trade_in_manufactured_goods.
5. GORDON, John C., BEILBY-ORRIN, Helen. International Measurement of the Economic and Social Importance of Culture. Paris, 2006. 103 p.
6. The 2009 UNESCO framework for cultural statistics (FCS). UNESCO Institute for Statistics. Quebec, 2009. 92 p.

Recomandat spre publicare: 30.03.2012

REFLECȚII ASUPRA POSIBILITĂȚILOR
DE OPTIMIZARE A SURSELOR DE FINANȚARE
A AGENTULUI ECONOMIC

Victoria GANEA, dr., conf. univ., USM
Cristina COPĂCEANU, drd., ASEM

Recenzent: Gheorghe ILIADI, dr. hab., IEFS

Fluxurile financiare care caracterizează activitatea economică s-au remarcat printr-o îmbunătățire sporită, datorită faptului că structura surselor de finanțare devine din ce în ce mai sofisticată. Costul capitalului, ca un indicator de performanță, are un loc aparte în analiza strategică a mediului de afaceri. Analiza posibilităților de supraviețuire și creștere a întreprinderilor în condițiile economiei de piață, analiza strategiilor competitive și rentabilitatea oferă un loc special.

Cuvinte cheie: agent economic, concurență, finanțare, plasamente, proces investițional, costul capitalului, valorificare, structurare, eficientizare, productivitate, formarea prețului.

Introducere. La începutul unui nou mileniu, lumea traversează o perioadă de transformări profunde, crize sociale, economice, financiare, schimbări de regimuri politice și modificarea structurii economiei globale prin integrarea fluxurilor financiare. Fluxurile financiare ce caracterizează în profunzime activitatea agenților economici au cunoscut o amplificare deosebită pe motivul că structura surselor de finanțare devine din ce în ce mai sofisticată. Apar noi forme de finanțare, tipuri noi de instituții financiare, instrumente de creditare și metode noi de gestionare a activității agentului economic. Informația necesară pentru desfășurarea activității eficiente a întreprinderii este oglindită în evidența surselor de finanțare, care, prin metodele sale științifice, reflectă situația creată în ansamblu, precum și aspectele cele mai însemnate.

Conținutul de bază. În condițiile unei economii de piață, profitabilitatea și lichiditatea reprezintă două probleme principale ale gestionării activității economice. Lichiditatea unei întreprinderi, în mare parte, depinde de componența părții mobile a patrimoniului (active curente), care reprezintă activele financiare ce rezultă în urma operațiilor bănești, de investire a banilor și de creditare. Activele lichide curente au o utilitate mare datorită faptului că sunt, de obicei, disponibile în termen scurt pentru achitarea datoriilor pe termen scurt.

Din analiza diverselor definiții date conceptului de capital, putem defini capitalul ca un ansamblu de resurse folosite pentru finanțarea activității întreprinderii, principala cale de creștere economică [4, p. 173]. El contribuie la amplificarea dotării tehnice cu mașini, utilaje, dar și la finanțarea necesarului de materii prime, materiale, a cheltuielilor cu salariile și alte finanțări. Investițiile în active fixe absorb cea mai mare parte a fondurilor financiare. Totuși, nu toate aceste fonduri sunt destinate activelor fixe. Finanțarea privind creșterea stocurilor de materii prime, materiale, a cheltuielilor cu salariile și alte finanțări amplifică activele curente.

REFLECTIONS ON THE POSSIBILITIES
OF FINANCIAL SOURCES OPTIMIZATION
OF THE ECONOMIC AGENT

Victoria GANEA, PhD, associate professor, MSU
Cristina COPĂCEANU, PhD student, AESM

Reviewer: Gheorghe ILIADI, PhD, IEFS

Financial flows that characterize economic activity deeply experienced a great enhancement on the grounds that the structure of funding sources is becoming increasingly sophisticated. The cost of capital, as a performance indicator, has a special place in the strategic analysis of business. Analysis of the possibilities of survival and growth of enterprises in market economy conditions, analyzing competitive strategies, profitability gives a special place.

Key words: economic agent, competition, financing, investments, investment process, cost of capital, capitalization, structurization, efficiency, productivity, price formation.

Introduction. At the beginning of a new millennium, the world is going through a period of profound changes, social, economic and financial crisis, changes of political regimes and transformation of the global economic structure by integrating financial flows. Financial flows that deeply characterize the activity of economic agents have experienced a special amplification on the ground that the structure of financing sources is becoming increasingly sophisticated. New forms of financing, new types of financial institutions, lending instruments and new methods of management of the economic agent's activity occur. The required information for efficient activity of the company is reflected in the record of funding sources, which by their scientific methods, reflect the overall situation and the most important aspects.

The basic content. In a market economy, profitability and liquidity are two main problems of business management. Liquidity of a company largely depends on the composition of the moving part of the assets (current assets), which are financial assets resulting from operations, financial, investment of money and credit. Current liquid assets have a high utility because they are usually available in a short notice for the short-term debt payment.

From the analysis of various definitions given to the concept of capital, we can define the capital as a set of resources used to finance business activities, the main path of the economic growth [4, p 173]. It contributes to the amplification of technical equipment with machinery, tools, but also to the finance of the necessary raw materials, materials, wages and other funding. Investments in fixed assets absorb the largest part of financial funds. However, not all these funds are intended for fixed assets. Funding regarding the increase of stocks of raw materials, materials, wages and other current assets financing increases.

Privit în structură, la un moment dat, capitalul se prezintă atât sub forma lui incipientă de bani, cât și sub forma lui ulterioară de valori materiale achiziționate, aflate în curs de expediție sau în stoc aprovizionat, intrate în procesul de prelucrare și aflate în diversele sale stadii, ca și de produs finit livrabil, în curs de livrare sau de încasare de la clienți.

Capitalul este, deci, o valoare în mișcare, o expresie a sursei de proveniență a elementelor patrimoniale ale întreprinderii. El nu servește nemijlocit pentru satisfacerea directă a nevoilor personale, capitalului fiindu-i proprie o anumită stabilitate prin folosirea lui pe o perioadă îndelungată și cu caracter de repetabilitate.

Prin urmare, capitalul îmbracă forma banilor și forma valorilor materiale și este utilizat nu pentru consum, ci pentru producție. Principala caracteristică a capitalului este capacitatea sa de a se valorifica, de a produce o valoare mai mare decât valoarea încorporată în elementele intrate în „alchimia” producției.

Mărimea nevoii de capital este determinată de amploarea capacității de producție pe care o solicită piața produselor într-un anumit moment, (într-o perioadă de ascensiune, nevoia de capital va fi mai mare decât într-o perioadă normală din cauza necesarului de fonduri suplimentare pentru susținerea vânzărilor). Lipsa capitalului la momentul oportun și în suma necesară poate conduce nu numai la pierderea unor oportunități în afaceri, dar și la periclitarea poziției pe piață a întreprinderii sau chiar la faliment.

Nevoia de capital este influențată și de nivelul de dezvoltare al sistemului financiar, de condițiile existente pe piață, de eficacitatea organizării activității economico-financiare la întreprindere și de capacitatea de a amplifica veniturile în condițiile minimizării cheltuielilor [3, p. 112].

În practică, însă, se iau în calcul nu doar rezultatele obținute la un leu capital investit, ci, în funcție de totalul capitalului, mărimea randamentului, fiind exprimată prin dimensiunea surplusului monetar. Dacă mărimea surplusului este inferioară costului capitalului, se produce fenomenul de „decapitalizare”, consecință a folosirii unor acumulări anterioare pentru achitarea prețului importurilor. Dacă procesul decapitalizării este continuu și de mare amploare, atunci întreprinderea este condamnată la pieire. Când surplusul monetar este superior costului capitalurilor, diferența poate fi utilizată pentru modernizare, dezvoltare, oferind posibilități reale creșterii valorii pe piață a întreprinderii.

Întreprinderea, într-o a doua fază, adică după ce și-a creat cadrul tehnologic ca urmare a procurării activelor imobilizate, ceea ce reclamă, de regulă, un proces investițional, va face plasamente în așa-numitele active circulante. Ele servesc, în principiu vorbind, numai unui singur ciclu de exploatare și au o structură formată din următoarele elemente de bază:

a) Valorile de exploatare sunt formate din stocurile de materii prime, materiale de bază și auxiliare, semifabricate etc., destinate prelucrării, precum și cele aflate în curs de fabricație.

b) Valorile realizabile sunt formate, în principal, din stocurile de produse finite, creanțele asupra clienților și debitorilor solvabili, precum și portofoliul de titluri de valoare achiziționate pe termen scurt.

Being seen in the structure, at a certain time, capital is presented in its early form as money and in its subsequent form of tangible acquired assets, being under expedition, or in a supplied stock, entered in the process of processing and being in its various stages, and as a final deliverable product, being under delivery or collection from customers.

Capital is therefore a movable value, an expression of the origin source of the patrimonial elements of the enterprise. It does not serve directly for the direct satisfaction of personal needs, capital having its own certain stability by its use over a long period of time and with a repeatable character.

Therefore, capital takes the form of money and the form of the material values and is used not for consumption, but for production. The main feature of the capital is its ability to turn to account, to produce a higher value than the built-in value in the items from the "alchemy" of production.

Size of the need for capital is determined by the magnitude of production capacity that is required by the products market in a certain moment, (in a time of ascension, the need for capital will be higher than in a normal period because of the need for additional funds in order to support sales). Lack of capital in a certain time and in the necessary amount can lead not only to loss of business opportunities, but also to the endargement of company's market position or even bankruptcy.

Capital requirement are influenced by the development level of the financial system, by the existing market conditions, by the effectiveness of financial and economic organization of the enterprise and the ability to increase revenues in conditions of costs minimization [3, p. 112].

In practice, however, there are taken into account not only the results obtained from a leu invested capital, but, depending on total capital, the efficiency size being expressed by the size of the surplus cash. If the size of surplus is less than the cost of capital, there is the phenomenon of "decapitalization" as a result of the use of prior accruals for payment the imports price. If decapitalization process is continuous and large, then the enterprise is doomed. When the excess cash is higher than capital cost, the difference can be used for modernization, development, offering real opportunities to increase the market value of the company.

The company, in a second phase, after having created the technology framework following the acquisition of fixed assets which require usually an investment process, will make investments in the so-called current assets. They serve, basically speaking, to only a single operating cycle and their structure consists of the following elements:

a) Operating values consist of stocks of raw materials, basic and auxiliary materials, semi-products, etc., for processing and those in process of manufacture.

b) Realizable values consist primarily of finished goods stocks, claims on customers and creditworthy borrowers and also the portfolio of securities purchased on short term.

Creanțele menționate mai sus reprezintă mărfuri expediate, dar neîncasate, avansuri și acțiuni acordate personalului, creanțe asupra bugetului statului etc. Sunt formate, de regulă, din efecte comerciale primite de la clienți și reprezintă creditul comercial pe care întreprinderea l-a acceptat a-l acorda acestora. Titlurile de valoare sunt plasamente financiare pe termen scurt, efectuate cu scop speculativ, reprezentate de diverse titluri achiziționate în vederea realizării unui câștig în termen scurt, fără intenția de a le păstra un timp mai îndelungat [5, p. 54].

c) Lichiditățile sau disponibilitățile bănești se concretizează în numerar în casă, sume în conturi la bancă, valori imediat convertibile în numerar: cekuri de încasat scadente, diverse efecte comerciale de încasat sau scontabile, cupoane de încasat, limite deschise în cont curent etc.

În măsura în care capitalul propriu și datoriile contractate pe termen mediu și lung nu sunt suficiente pentru a realiza plasamente în active imobilizate, precum și în active circulante, la nivelul nevoilor pe care le reclamă desfășurarea normală a activității, întreprinderea recurge la datorii pe termen scurt. În principiu, ele se concretizează în datorii față de furnizori, reprezentând creditul comercial pe care aceștia acceptă a-l acorda întreprinderii (creditul furnizor), datoriile față de personalul salariat, datoriile față de alți creditori, precum și eventualele împrumuturi bancare contractate cu scadență de până la un an. Modul de structurare a capitalului întreprinderii prin prisma criteriilor și determinărilor amintite anterior este redat sub forma unui bilanț, realizat după repartizarea rezultatelor exercițiului financiar.

Pentru majoritatea agenților economici, capitalul propriu constituie o sursă de finanțare de primă importanță. Nu este întâmplător faptul, că mărimea, structura și modificările capitalului propriu prezintă un interes deosebit pentru toate grupurile de utilizatori ai rapoartelor financiare.

În economia de piață, profitul constituie rațiunea de a fi a unei întreprinderi. Rentabilitatea reflectă capacitatea întreprinderii de a produce profit, oglindind, într-o formă sintetică, eficiența întregii activități economice a întreprinderii. Rata profitului brut caracterizează nivelul profitului brut obținut la un leu vânzări nete.

Așadar, decizia de finanțare își poate pune amprenta, în cazul oricărei întreprinderi, asupra următoarelor direcții de acțiune: evaluarea capacității întreprinderii de a genera lichidități; determinarea necesităților de lichidități; prevederea scadențelor și a riscului încasărilor viitoare; compararea rezultatelor obținute; evaluarea relațiilor dintre activitățile de exploatare, de investiții și de finanțare.

Putem concluziona, că domeniul deosebit de complex al elaborării deciziilor a preocupat de-a lungul timpului mai mulți cercetători. Astfel, abordarea problemei decizionale în economie nu poate avea loc fără cunoașterea principiilor și conceptelor care guvernează disciplinele de specialitate economică, dintre acestea evidențiindu-se: finanțele, contabilitatea, statistica, managementul, marketingul, cibernetica economică și economiile de ramură. Alegerea celei mai bune soluții decizionale trebuie să respecte cumulativ următoarele criterii:

- identificarea și prevenirea riscului, fiecare alternativă

The mentioned above claims represent sent goods, but not received, advances and down payments to employees, claims on the state budget, etc. They consist usually of trade effects received from consumers and represent the commercial credit that the company accepted to offer to them. Securities are short-term financial investments made for a speculation purpose, represented by various securities purchased to achieve a gain in the short term, with no intention to hold a longer time [5, p. 54].

c) Liquidity and cash availability translates into cash, money in bank accounts, securities immediately convertible into cash: outstanding or receivable cashed checks, different outstanding or receivable trade effects, receivable notes, notes receivable and various discounted coupons receivable, open limits in current account, etc.

As far as own capital and incurred debts in the medium and long term are not enough to invest in assets, and current assets, at the level of the needs that require the normal course of business, the company uses the short-term debt. In principle, they are reflected in debts to suppliers, representing the commercial credit that they accept to give to the company (credit provider), the staff employee debts, debts to other creditors, and any other bank borrowings with maturities of up to one year. The structuring pattern of the business capital through the previously mentioned criteria and measurements is shown as a balance sheet, made after the deviation of financial exercise results.

For the most economic agents, own capital is a financial source of primary importance. It is not accidental that, the size, structure and changes in the own capital are of particular interest for all groups of users of financial reports.

In a market economy, profit represents the ration of a business. Profitability reflects the company's capacity to produce profits, reflecting, in a summary form, the efficiency of all economic activities of the company. The rate of the gross profit characterizes the level of the gross profit obtained from leu net sales.

Therefore, the financing decision can leave its mark, in the case of any company, on the following directions: assessment of the company's ability to generate liquidities; determination of the necessities of liquidity; providing outstandings and the risk of future receipts; comparing the obtained results; evaluating the relationships between operating, investing and financing activities.

We conclude that the extremely complex field of issuing decisions had concerned over time many researchers. Thus, tackling economic decision-making can take place without the knowledge of the principles and concepts that govern the economic disciplines, of which there are highlighted: finance, accounting, statistics, management, marketing, economic cybernetics and branch economies. Selection of the best decisional solution has to meet all the following criteria:

- identifying and preventing risk, each alternative containing an evaluation of the relation between the

conținând o evaluarea a raportului dintre beneficiul scontat și riscul posibil;

- economisirea efortului, adică stabilirea acelor direcții de acțiune care să fie rezolvate cu cel mai mic efort, dar cu cele mai bune rezultate și cele mai mici perturbații asupra sistemului;

- sincronizarea și cronometrarea, respectiv, corelarea deciziilor cu factorul timp;

- înțelegerea, îndrumarea, competența și optica oamenilor care aplică decizia.

Având în vedere rezultatul deciziei, nici o decizie nu este bună dacă personalul de execuție nu are competența de a o executa. De aceea, în mod justificat, se apreciază că, în procesul decizional, „aportul fiecăruia, datorit cu convingere, înseamnă succes”.

În procesul previziunii, de asemenea, sunt folosite frecvent metodele statistice de previziune, așa ca: metoda sporului mediu, metoda extrapolării, metoda interpolării, metoda evenimentelor precursore, metoda normării, metoda sondajelor previzionale etc.

În literatura de specialitate persistă ideea, precum că motivația desfășurării activității oricărui agent economic o reprezintă maximizarea profitului. Profitul caracterizează calitativ și cantitativ întreaga activitate a firmei, modul de gospodărire a patrimoniului, a activului economic și a pasivului financiar. Din aceste motive și este considerat de către specialiști drept modalitate de optimizare a costului capitalului.

O cale principală de creștere a profitului este reducerea costului de producție sau a cheltuielilor de exploatare. Prin costul de producție se poate exercita un control eficient asupra rezultatelor economice, obținute în toate compartimentele de activitate ale firmei, stimulând, totodată, gospodărirea prin eficiența maximă a factorilor de producție (munca, natura și capitalul), valorificarea superioară a materiilor prime, a combustibililor și a energiei, precum și realizarea cifrei de afaceri cu cheltuieli minime.

Dintre factorii care au o influență directă asupra reducerii costurilor, menționăm: creșterea productivității muncii; promovarea metodelor moderne de management al producției și al muncii; reducerea cheltuielilor materiale; accelerarea vitezei de rotație a capitalului circulant etc.

Productivitatea muncii influențează reducerea costurilor și, respectiv, creșterea profitului, atât prin diminuarea cheltuielilor fixe (convențional constante) pe unitatea de produs – amortizarea, cheltuielile cu reparațiile, iluminatul etc., cât și prin modificarea ponderii salariilor în totalul cheltuielilor de exploatare, ca urmare a obținerii unei producții mai mari într-o unitate de timp de muncă.

O modalitate de creștere, frecvent utilizată, a productivității muncii și, implicit, a optimizării surselor de finanțare constituie introducerea în fabricație a produselor realizate cu tehnologii noi și tehnici mondiale, utilizarea cu randamente superioare a mașinilor, utilajelor și instanțelor, automatizarea proceselor tehnologice, încărcarea cât mai judicioasă a capacității de producție pe schimburi, pe secții și ateliere etc., în concordanță cu programul producției fizice, conform cererii pieței interne și externe.

Promovarea metodelor moderne de management al producției și al muncii trebuie să contribuie la reducerea

expected benefit and possible risk;

- saving effort, that is establishing the lines of action to be resolved with the least effort, but with the best results and lowest system perturbations;

- synchronization and timing, respectively, making correlation between the decisions and time factor;

- understanding, guidance, competence and the point of view of the decision makers.

Given the result of the decision, no decision is good if the executive personnel is not capable to execute it. Therefore, it is legitimate to be considered that within the decision making process, "contribution of each person, given with confidence, represents the success."

In the process of forecast, there are also frequently used statistical forecasting methods, such as: average growth method, the method of extrapolation, interpolation method, method of precursor events, standardization method, forecasting survey method, etc.

The literature continues the idea that motivation of any economic activity realization is to maximize the profit. Profit qualitatively and quantitatively characterizes the entire business of the company, the pattern of management of assets, of the economic asset and financial liability. For these reasons it is considered by specialists as a mean of optimizing the capital cost.

A main way to increase profit is to reduce cost of production or operating costs. Through the production cost there can be exercised an effective control over the economic results obtained from all aspects of business activity, while stimulating the management through the maximum efficiency of the factors of production (labor, nature and capital), the superior capitalization of raw materials, fuel and energy, and the turnover achievement at a minimal cost.

The factors that have a direct influence on cost reduction, are the following: increasing labor productivity, promoting modern methods of production and labor management, reducing material costs, acceleration of the speed of rotation of the working capital etc.

Labor productivity affects the cost reduction, and respectively, the increase of profits, both by reducing fixed costs (conventional constant) per unit of product - depreciation, repair costs, lighting, etc., and by changing the wage share in the total operating expenditure as a result of obtaining a higher production in a time unit of work.

A one way commonly used to increase the labor productivity and thus to optimize the introduction of financial resources is represented by the manufacturing products made with new technologies and global techniques, the use with higher efficiency of machinery, equipment and courts, automate technological processes, the judicious charge of the production capacity on shifts, departments and workshops etc., in accordance with the program of physical production, according to the domestic and foreign market demand.

Promoting modern methods of production and labor management should contribute to reducing costs and appropriate optimizing of the capital cost through:

costurilor și la optimizarea corespunzătoare a costului capitalului prin:

- stabilirea unui flux tehnologic rațional, în funcție de cerințele introducerii a noi dezvoltări tehnologice;
- folosirea cu maximă eficiență a surselor de finanțare;
- reducerea pierderilor de orice gen.

Reducerea cheltuielilor materiale de producție se referă nu numai la folosirea rațională, eficientă și la reducerea consumului pe unitate de produs la materiile prime, materiale, energie și combustibil, dar și la diminuarea altor cheltuieli comune și generale ale întreprinderii (firmei), la reciclarea materialelor secundare (deșeuri) etc.

Accelerarea vitezei de rotație a activelor circulante (de exploatare) subînțelege, respectiv, scurtarea timpului care se scurge din momentul cheltuirii capitalului într-o activitate industrială sau de prestări de servicii până la obținerea profitului. Acest factor sau cale de sporire a profitului acționează invers proporțional. Astfel, accelerarea vitezei de rotație a activelor circulante duce la scăderea costurilor și la sporirea corespunzătoare a masei profitului, iar prin o serie de cheltuieli fixe, repartizare la o producție mai mare, obținută cu aceeași cantitate de active circulante (capital circulant), și prin accelerarea vitezei de rotație a capitalului, se evită formarea stocurilor de active circulante (de exploatare) peste necesitățile reale de producție și plata unor dobânzi majorate pentru nerambursarea creditelor la scadență.

Profitul brut al întreprinderilor (firmelor) reprezintă masa profitului, rezultată din diferența dintre prețul de vânzare al produselor și costul produselor. Astfel, profitul sporește în condițiile creșterii prețului de vânzare și menținerii sau reducerii, de la o perioadă la alta, a costului producției. În cadrul economiei de piață, formarea prețului de vânzare nu depinde numai de punctele de vedere ale vânzătorilor, manifestate prin ofertă, ci și de cele ale cumpărătorilor, manifestate prin cerere. În aceste condiții, prețul se formează prin consens, fiind un preț de echilibru al celor două mărimi complexe, cu care piața se confruntă permanent: oferta și cererea, la care participă și concurența.

Prin intermediul costurilor, se exprimă cheltuielile de exploatare a capacităților de producție și de utilizare a resurselor de materii prime și forță de muncă. Pentru a studia cererea, întreprinderea trebuie să producă acea cantitate de marfă, pentru care cumpărătorii sunt solvabili la prețul fixat și comunicat. De regulă, cantitatea cumpărată variază invers proporțional prețului de vânzare, în sensul că ea crește când prețul este mic și scade când prețul este mare. Așadar, cererea nu este o mărime fixă. Ea reprezintă relația dintre diferitele prețuri posibile ale produsului și cantitățile care ar fi cumpărate pentru fiecare preț. Datorită acestei influențe a cererii asupra prețurilor, este necesar ca producătorii să se informeze asupra cererii fiecărui produs și asupra orientării consumatorilor în privința prețurilor, în vederea realizării, cel puțin, a profitului ordinar (normal).

Modelarea ofertei producătorilor industriali sau a prestatorilor de servicii se face și prin concurență, care presupune existența mai multor producători și se opune economiei bazate pe monopol. Asupra mărimii profitului acționează și următorii factori: volumul produselor

- Establishing of a rational technological process according to the requirements of introducing new technological developments;

- The use with maximum efficiency of the funding sources;

- Reduction of losses of any kind.

Reducing materials costs of production does not only refer to the efficient and rational use, but also to the reduction of consumption per unit of product at raw materials, materials, energy and fuel, and also to the diminish of other common and general expenses of the company (enterprise), to the recycling of secondary materials (waste) etc.

Accelerating the velocity of current (operating) assets implies respectively the shortening of the time that elapses from the capital spending in an industrial activity or services till to the gain of profit. This factor or way to increase profit operates inversely. Thus, accelerating velocity of current assets leads to the decrease of costs and to the increase of profit, and through a series of fixed costs, allocation to a larger production, obtained with the same amount of current assets (working capital), and through the accelerating velocity of the capital formation there is avoided the formation of stocks of current assets (operating) over the real needs of production and the payment of some increased interest to the default of the loans to maturity.

Gross profit of enterprises (companies) is the mass of profit, resulting from the difference between the selling price of products and product cost. Thus, the profit increases under the increased selling price and maintaining or reducing from a period to period, of the cost of production. In the market economy, the selling price formation depends not only on the views of retailers, manifested by supply, but also of those of buyers, manifested by demand. In these conditions, the price is formed by consensus, being an equilibrium price of these two complex quantities, what the market constantly has to face with: supply and demand, and at which the competition also participates.

Through costs, operating costs of production capacity and resource utilization of raw materials and labor are expressed. In order to study the demand, the company has to produce that quantity of goods for which buyers are creditworthy at the fixed and communicated price. Usually, the purchased quantity varies inversely to the sale price, meaning that it increases when the price is low and decreases when the price is high. Therefore, the demand is not a fixed size. It is the relationship between different possible product prices and the quantities that would be purchased for each price. Due to the influence of the demand on prices, it is necessary that producers to be informed on the demand of each product and on the consumer orientation regarding the price, in order to achieve, at least, the ordinary (normal) profit.

Modeling supply industrial producers or service providers is made through competition, which assumes the existence of various manufacturers and opposes the monopoly-based economy. The following factors act

comercializate sau al serviciilor prestate, care acționează direct proporțional asupra mărimii profitului; calitatea produselor și serviciilor; structura produselor și serviciilor realizate (vândute), dacă sortimentul este alcătuit din tot mai multe produse și servicii cu profit ridicat; modul de partajare a valorii produsului sau serviciului între posesorii factorilor de producție (muncă, natură și capital). Cu cât salariul și (sau) renta sunt mai mari, cu atât este mai mic profitul și invers.

Concluzii. În fine, putem concluziona, că costul capitalului, ca indicator de performanță, deține o poziție aparte în analiza strategică a activității întreprinderii. Analiza posibilităților de supraviețuire și creștere a întreprinderilor în condițiile economiei de piață, precum și analiza strategiilor concurențiale conferă rentabilității un loc separat.

over the size of the profit: volume of sold products or rendered services, which are proportional on the profit's size; quality of products and services; the structure of produced products and services (sold), if the range is composed of more and more products and services with a high profit; the way to share the value of the product or service value among the owners of factors of production (labor, nature and capital). The more salary and (or) rents are higher, the more profit is lower and vice versa.

Conclusions. Finally, we conclude that the cost of capital, as a performance indicator, has a special position in the strategic analysis of a company's activity. Assessing opportunities for survival and growth of enterprises in market conditions and the competitive strategy analysis gives the profitability a special place.

Referințe bibliografice/References

1. HRIȘCEV, Eugen. Managementul firmei. Chișinău: ASEM, 1998. 398 p.
2. MIHĂILESCU, Ion. Managementul financiar al întreprinderii. București: Ed. Economica, 2000. 246 p. ISBN 973-99972-0-1.
3. GEORGESCU, Nicolae. Analiza bilanțului contabil. București: Ed. Economica, 1999. 304 p. ISBN 973-590-252-4.
4. МАРЕНГО, А. Финансовый менеджмент. Санкт-Петербург: Изд. Алетейя, 2001. 164 с.
5. КОВАЛЕВ, В. В., ВОЛКОВА, О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Москва: «Проспект», 2001. 424 с.

Recomandat spre publicare: 07.02.2012

ALINIEREA REPUBLICII MOLDOVA
LA CELE MAI BUNE PRACTICI
INTERNAȚIONALE ÎN DOMENIUL
PLANIFICĂRII BUGETULUI

*Lilia ROTARU, dr., cercet. șt. coord., IEFS
Tatiana VIȘANU, drd., USM*

Recenzent: Maria COJOCARU, dr., conf., USM

Bugetul este o categorie fundamentală a științei finanțelor, deoarece reprezintă expresia financiară a programului de acțiune a statului pe perioada de un an. Deci, bugetul este, în primul rând, un plan de management public, o serie de instrumente de natură fiscală sau bugetară, utilizate de autoritățile statului pentru a influența viața social-economică a statului și a o orienta în direcția strategică dorită pentru viitor. El este un reper important al semnării gradului în care statul se implică în economie și în viața socială, al capacității economiei naționale de a contribui la constituirea resurselor financiare la dispoziția statului, precum și modului în care acesta înțelege să le gestioneze. Iată de ce planificarea unui buget de stat realist este un prim pas către o bună guvernare a țării.

Cuvinte cheie: buget de stat, planificarea bugetului, buget de mijloace, buget pe programe, sector public, finanțe publice.

Introducere. Din punct de vedere politic, bugetul este considerat ca expresie a opțiunilor Guvernului în ansamblul domeniilor care relevă competențele sale (politica economică, socială, educativă, culturală, militară etc.) [4, p. 27].

În ultimul deceniu, Republica Moldova a cunoscut o îmbunătățire sesizabilă a performanței managementului finanțelor publice, fiind promovate o serie de reforme. Vectorul de bază al acestor reforme îl constituie implementarea planificării bugetului pe termen mediu și, concomitent, introducerea elementelor de bugetare în bază de programe și performanță.

Conținutul de bază. Originile acestor reforme se trag din anii '80 și '90, care s-au remarcat prin stoparea creșterii sectorului public pentru multe state ale lumii și adoptarea unor măsuri de reformă a acestuia. Acestea au coincis cu o nouă orientare teoretică, implementată în practică, a noului management public. Marea Britanie și Statele Unite au fost inițiatorii acestui val de schimbare a administrației publice. Administrațiile Thatcher, în Marea Britanie și Reagan, în Statele Unite, au impus o nouă viziune asupra sectorului public, care s-a răspândit ulterior în multe alte țări europene. Economia, eficiența și eficacitatea au devenit noțiuni „sfinte” ale administrației publice. Astfel, în domeniul finanțelor publice, accentul se deplasează de la bugetul de mijloace la bugetul pe programe. Concomitent, ținând cont de faptul că un program, de regulă, cuprinde perspectiva a doi-trei ani, precum și în scopul unei planificări realiste a politicilor statului, reforma mai presupune și introducerea practicii de planificare pe termen mediu a bugetului.

ALIGNMENT OF THE REPUBLIC OF
MOLDOVA TO THE BEST INTERNATIONAL
PRACTICES IN THE AREA OF BUDGET
PLANNING

*Lilia ROTARU, PhD, leading researcher, IEFS
Tatiana VISANU, PhD student, USM*

Reviewer: Maria COJOCARU, PhD, associate prof., USM

The budget is a fundamental category of financial science, as it represents the financial expression of the state action program for a one year period. So, budget is primarily a public management plan, a series of fiscal and budgetary tools used by state authorities to influence the socio-economic life of the state and guided it in the future desired strategic direction. It is an important component of the level that the state is involved in economic and social life, of the ability of the national economy to contribute to the development of financial resources available to the state and the way how it intends to manage them. That's why planning a realistic state budget is the first step towards a good governance of the country.

Key words: state budget, budget planning, budget resources, program budgeting, public sector, public finance.

Introduction. From the political point of view, the budget is considered to be as an expression of Government options in all the areas that reveal its competences (economic, social, educational, cultural, military policies, etc.) [4, p 27].

In the last decade, Moldova has experienced a noticeable improvement of the performance in public financial management, a series of reforms being promoted. The main vector of these reforms is the implementation of medium term budget planning, and simultaneously, introducing budgeting elements on the basis of programs and performance.

The basic content. The origins of these reforms stem from the 80s and 90s, which were expressed by stopping the growth of public sector for many countries, and adopting measures to reform it. This coincided with a new theoretical orientation implemented in practice of the new public management. United Kingdom and the United States were the originators of this wave of change in public administration. Thatcher's government in Britain and Reagan's one in the United States, have imposed a new vision for public sector, which subsequently spread in many other European countries. Economy, efficiency and effectiveness have become "holy" terms of the public administration. Thus, in public finance, the focus moves from budget means to the program budget. Simultaneously, given the fact that a program usually includes the perspective of two to three years and also in the aim of realistic planning as the state policy, the reform also requires the introduction of medium term planning practice of the

Planificarea pe termen mediu a bugetului în Republica Moldova a fost inițiată în 2002, reforma fiind lansată cu sprijinul Băncii Mondiale și a Departamentului pentru Dezvoltare Internațională al Marii Britanii (DFID – Department for International Development), ca instrument de planificare strategică servind Cadrul de Cheltuieli pe Termen Mediu (CCTM), actualmente Cadrul Bugetar pe Termen Mediu (CBTM). La moment, acest instrument de planificare bugetară a devenit parte integră a ciclului bugetar anual, însoțind prezentarea anuală a legii bugetului la Parlament și oferind persoanelor care iau decizii o prognoză a bugetului public național pentru un termen de trei ani. Până la promovarea acestei reforme, planificarea bugetului în Republica Moldova se efectua fără urmărirea unei coordonări dintre planificarea financiară și planificarea politicilor publice. Introducerea CCTM se bazează pe asumarea, că efectuarea cheltuielilor pornește de la: evaluarea cheltuielilor din exercițiul bugetar precedent, noile evoluții macrofinanciare, actualizarea politicilor existente și asumarea a noi măsuri de politică. Acest mod de bugetare asigură continuitatea politicilor deja asumate și evaluarea lor periodică, precum și analiza oportunității includerii unor noi măsuri de politică. Experiența reformei bugetare din multe state arată că utilizarea CCTM poate ajuta la îmbunătățirea proceselor și a rezultatelor prin: o mai mare claritate a obiectivelor politicilor publice și predictibilitate a alocațiilor bugetare, o acoperire mai cuprinzătoare și o transparență mai mare a felului în care sunt utilizate resursele.

Începând cu anul 2002, în Republica Moldova au fost elaborate 8 documente CCTM. Reieșind din circumstanțele politice create, procesul CCTM pentru anii 2010-2012 a fost ratat, iar pentru anii 2011-2013 nu a fost finalizat. Ultimul document aprobat este Cadrul Bugetar pe Termen Mediu (2012-2014), aprobat prin Dispoziția Guvernului nr.129-d din 29 decembrie 2011. Actualmente este inițiat procesul CBTM pentru anii 2013-2015.

Cu toate că, din punct de vedere teoretic, implementarea planificării pe termen mediu aduce o serie de avantaje, realitatea ne demonstrează că reușita acestei reforme depinde de anumite circumstanțe, și anume, planificarea pe termen mediu pornește de la premisele unei situații social-economice și politice stabile, fiind inefficientă în perioadele de criză financiară. Mai mult ca atât, reforma este dependentă de abilitatea clasei politice de a evalua și formula politici economice și sociale și de a ierarhiza prioritățile în efectuarea cheltuielilor publice. Anume aceste puncte slabe au fost resimțite în actuala conjunctură economică și politică a țării. Și totuși, a suferi o înfrângere nu înseamnă a pierde războiul. Ratarea procesului CCTM din ultimii ani nu reduce valoarea acestei reforme, care reprezintă una din reformele de aliniere la cele mai bune practici ale țărilor europene, dar și o viziune nouă asupra procesului bugetar. Astfel, conform unui raport al Comisiei Europene [8, p. 95], în anul 2008, 22 din cele 27 state membre ale Uniunii Europene (UE) utilizau CCTM ca instrument de planificare bugetară. Anume acest instrument bugetar asigură realizarea regulilor și obiectivelor impuse țărilor membre în domeniul finanțelor publice în contextul programelor de stabilitate și de convergență din cadrul

budget.

Medium-term budget planning, in Moldova, was initiated in 2002, reform being launched with the support from the World Bank and the Department for International Development (DFID), as a tool for strategic planning serving the Medium Term Expenditure Framework (MTEF), currently Medium Term Budget Framework (MTBF). Nowadays, this budget planning tool has become an integral part of the annual budget cycle, accompanying the presentation of the annual budget law to the Parliament and providing the decision makers a forecast of the national public budget for a period of three years. By promoting this reform, budget planning in Moldova made without seeking a financial planning and planning coordination of public policies. Introducing MTEF is based on the assumption that spending starts from: evaluation of expenditure of the previous financial year, new macro-financial developments, updating existing policies and ownership of new policy measures. This budget ensures continuity of policies already undertaken and their periodic evaluation and considering whether inclusion of new policy measures. Experience of budget reform in many countries shows that the use of MTEF can help improve processes and outcomes through: greater clarity and predictability of public policy objectives of budgetary allocations, wider coverage and greater transparency of how resources are used.

Since 2002, 8 MTEF documents were developed in Moldova. Given the created political circumstances, the MTEF process for 2010-2012 was missed, and for 2011-2013 was not finalized. Medium Term Budget Framework was the final approved document (2012-2014), approved by Government Decision nr. 129-d of December 29, 2011. Nowadays, the MTBF process is initiated for the period 2013-2015.

Although, theoretically, implementing the medium-term planning brings many advantages, reality shows that the success of reforms depends on certain circumstances, especially, medium-term planning is based on the assumptions of a social-economic and stable political situation, being ineffective in times of financial crisis. Moreover, reform is dependent on the ability of political class to assess and formulate economic and social policies and to rank priorities in execution of public spending. Mainly these weaknesses have been felt in the current economic and political circumstances of the country. And yet, to suffer a defeat does not mean to lose the war. Missing the MTEF process in recent years does not reduce the value of this reform, which is one of the reforms to align the best practices of European countries, but also a new vision of the budget process. According to an European Commission report [8, p 95], in 2008, 22 of the 27 Member States of the European Union (EU) were using the MTEF as a tool for budget planning. It is this budget tool that ensures the fulfillment of rules and objectives required to member countries in public finance in the context of stability and convergence programs of the European Union.

Uniunii Europene.

Concomitent, reforma în domeniul planificării strategice a bugetului nu se limitează doar la elaborarea unor planuri și programe financiare cu o perspectivă de trei ani. Ca o completare firească a reformei planificării pe termen mediu a bugetului, începând cu legea bugetului de stat pe anul 2003, în practica planificării bugetului din Republica Moldova se încearcă introducerea elementelor de bugetare în bază de programe și performanță (vezi Figura 1). Esența reformei constă în faptul că, comparativ cu modul tradițional de planificare a bugetului pe articole, unde accentul este pus pe intrări, adică pe mijloacele planificate, fiecărui minister fiindu-i atribuită o sumă de bani pentru a fi cheltuită, bugetul pe programe presupune deplasarea vectorului spre ieșiri, adică pe ceea ce se va încerca să se realizeze, pe cât se va planifica să se facă și cu ce resurse. Noua abordare în planificarea bugetului are la bază principiile de eficiență, eficacitatea și economie.

Simultaneously, reform in the strategic planning of the budget is not limited to develop some plans and financial programs with a perspective of three years. As a normal addition to the reform of medium term planning of the budget, beginning with the state budget law for 2003, in the budget planning practice in Moldova there is an attempt to introduce the budgeting elements on the basis of program and performance (see Figure 1). The essence of reform is that, in comparison with the traditional planning of the budget by items, where the focus is on inputs, ie the planned resources, each ministry being assigned a sum of money to be spent, the budget on programs requires the movement of the vector to the output, on what we are trying to achieve, when there is a plan to do and with what resources. The new approach is budget planning has at its basis the principles of efficiency, effectiveness and economy.

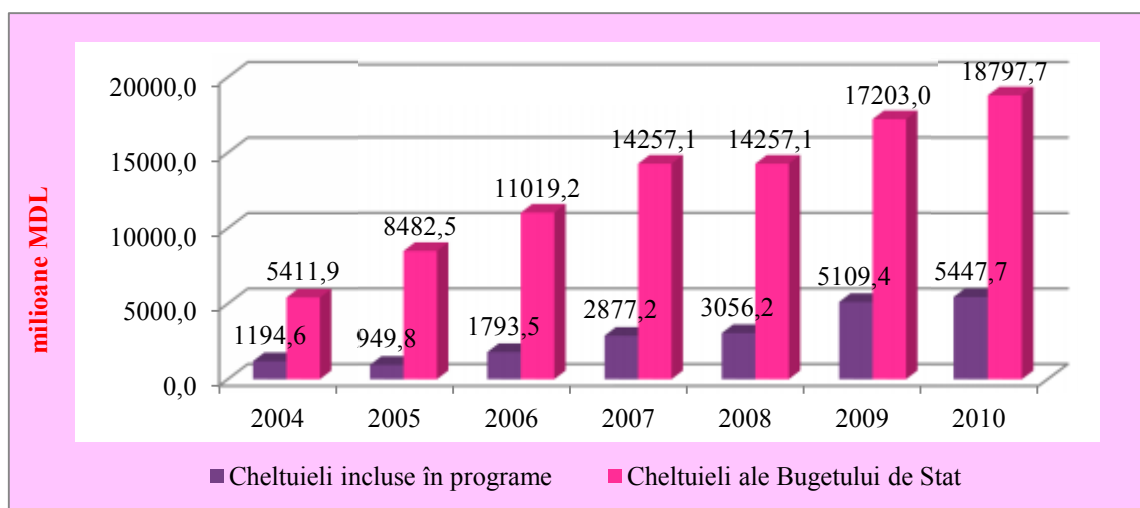


Fig. 1. Evoluția cheltuielilor fundamentate pe programe și performanță din bugetul de stat /

Fig. 1. Evolution of expenditure based on programs and performance from the state budget

Sursa/Source: Elaborată de autor în baza datelor din Rapoartele privind executarea bugetului pe anii 2004-2010./ Developed by the author according to data from reports regarding the budget execution in 2004-2010.

Totodată, datele statistice denotă o evoluție neuniformă cheltuielilor planificate în bază de programe. Și totuși, în ansamblu, este vorba despre un trend ascendent atât în ceea ce privește mărimea absolută a cheltuielilor, cât și ponderea acestor cheltuieli în mărimea cheltuielilor totale ale bugetului de stat executat. Cea mai mare valoare a acestor cheltuieli, în mărime absolută, este înregistrată în 2010, de aproximativ 5,4 miliarde lei, iar cea mai mare pondere este atinsă în 2009 de aproape 30%. Astfel, după cum observăm, derularea acestei reforme este foarte lentă, pe parcursul a 8 ani de la inițierea ei, ponderea cheltuielilor fundamentate pe programe și performanță crescând cu doar 8 p.p. Reieșind din implementarea destul de lentă a acestui mod de planificare a bugetului, considerăm prematură decizia Ministerului Finanțelor, care, conform Ordinului ministrului finanțelor nr. 32 din 30 martie 2011 „Privind clasificarea bugetară”, preconizează trecerea la o nouă clasificare bugetară, care se va baza, în primul rând, pe clasificarea cheltuielilor conform programelor începând cu

However, statistics show an irregular development of the expenditures planned on the basis of programs. Yet, overall, this is an upward trend both in terms of sheer size of expenditures and the share of these expenses in the amount of total expenditures of state budget execution. The biggest value of these costs, in absolute value, is recorded in 2010, about 5.4 billion lei, while the highest rate was reached in 2009 - almost 30%. As noted, implementation of this reform is very slow, during the eight years after its start, the share of expenditures based on programs and performance increased by only 8 percentage points. Given the rather slow implementation of this method of budget planning, we consider to be premature the decision of the Ministry of Finance, which, according to the Decision of the Minister of Finance no. 32 of March 30, 2011 "On the budgetary classification", expects the transition to a new budget classification, which will be based primarily on the classification of expenditure according

proiectul bugetului pe anul 2013.

Cu toate că procesul de planificare a bugetului a fost îmbunătățit substanțial ca procedură odată cu introducerea CCTM și a planificării în bază de programe, oferind bugetului un caracter strategic și de perspectivă și deplasând accentul de la cheltuirea cu orice preț a alocațiilor bugetare de către executorii de buget spre utilizarea rațională a banului public, totuși, agenda acestor reforme este foarte încărcată. În scopul realizării transferului de la sistemele de planificare bugetară bazate pe categorii de cheltuieli către sisteme de bugetare bazate pe politici și performanță a fost evident necesară revizuirea întregului proces bugetar și a calendarului de pregătire a bugetului de stat. Implementarea acestor reforme necesită introducerea a noi pași în procedurile bugetare, noi documente, a noi instrumente de planificare și raportare, noi proceduri de dezbateri și de luare a deciziilor, a noi sisteme de contabilitate etc.

Totodată, aceste dificultăți organizatorice nu constituie singurele impedimente în fața reformei. În condițiile în care bunele practici internaționale în domeniul bugetului nu înseamnă, neapărat, importarea unor modele din țările mai avansate, este necesar de a adapta reforma la specificul național, sistemul bugetar autohton fiind afectat negativ de factori, precum: instabilitatea politică, interesele private, instabilitate macroeconomică etc. Reforma bugetară este, în mare măsură, un proces de învățare din mers. Iată de ce rezultatele reformei trebuie urmărite continuu. Pentru aceasta, ne propunem să analizăm cel mai important aspect legat de reformarea modului de planificare a bugetului public național, și anume credibilitatea bugetelor planificate în baza analizei bugetului de stat.

Conform metodologiei PEFA (Public Expenditure and Financial Accountability – Evaluarea Cheltuielilor Publice și a Responsabilității Financiare), credibilitatea bugetului reprezintă faptul că bugetul de stat este realist, adică este executat după cum este planificat. Pentru a analiza acest aspect al managementului finanțelor publice în Republica Moldova, ne propunem de a analiza: veniturile și cheltuielile reale în comparație cu bugetul de stat rectificat și cel inițial aprobat, structura cheltuielilor executate în comparație cu bugetul inițial aprobat, precum și soldul și monitorizarea restanțelor la efectuarea plăților.

În ceea ce privește planificarea veniturilor bugetului, dacă analizăm Figura 2, constatăm că, pe toată durata analizată, bugetul planificat a fost supraexecutat la partea de venituri. Principalul motiv pentru depășirea nivelului planificat au fost veniturile reale mai mari decât cele planificate, ceea ce reflectă parțial prognosticurile precaute, dar și erorile de prognoză. Astfel, cu excepția anului 2009, care poate fi exclus din eșantionul cercetat reieșind din faptul că a fost un an de criză, în restul anilor, veniturile reale încasate au fost mai mari decât veniturile planificate în buget, atât în cazul bugetului rectificat, dar mai ales a celui aprobat. Devierile dintre bugetul executat și cel planificat, deși sunt în reducere în dinamică, rămân a fi destul de consistente, constituind 10,2% pentru anul 2010. Subestimarea permanentă a veniturilor ne vorbește despre faptul, că există rezerve privind planificarea cadrului de

to programs starting with the 2013 budget project.

Although the budget planning process has been substantially improved as a procedure together with the introduction of MTEF and planning according to programs, offering the budget a strategic and forward looking character and moving the emphasis from spending with any price of the budget allocations by the budget executors for the rational use of public money, however, the agenda of these reforms is very busy. In order to achieve the transfer from the budget planning systems based on categories of expenditure to the policy and performance based budgeting systems was obviously necessary to review the entire budget process and timetable for preparing the state budget. Implementation of these reforms requires the introduction of new steps in budgetary procedures, new documents, new instruments of planning and reporting, new procedures for debate and decision making, new accounting systems, etc.

However, these organizational difficulties are not the only impediments to the reform. Taking into account that the best international practices in budget does not necessarily mean the import of some models from more advanced countries, it is necessary to adapt the reform to the national specific, the local budget system being adversely affected by factors such as: political instability, private interests, macroeconomic instability, etc. Budget reform is largely a process of learning on the fly. That is why the results of the reform should be monitored continuously. For this, we intend to analyze the most important aspect related to the reforming model of the national public budget planning, namely the credibility of planned budgets on the basis of analysis of the state budget.

According to the PEFA methodology (Public Expenditure and Financial Accountability) budget credibility represents the fact that the state budget is realistic, so it is executed according to the plan. In order to analyze this aspect of public finance management in the Republic of Moldova, we intend to analyze: real revenue and expenditure compared to the rectified state budget and the one that was initial approved, the structure of the executed expenditures compared to the original approved budget, and also the balance and monitoring of outstandings at payments realization.

Regarding the planning of budget revenues, if we analyze Figure 2, we find that, throughout the analysis, the planned budget was supraexecuted at the revenue side. The main reason to overcome the planned level was the real incomes higher than the planned ones, which partly reflect the expectations and the forecast errors. Thus, with the exception of 2009, which may be excluded from the investigated given the fact that it was a crisis year, in the remaining years, the actual revenues received were higher than budgeted revenues, in the case of the rectified budget, but especially of the approved one. Deviations of the executed and planned budget, although are in reduction in dynamic, remain fairly consistent, being 10.2% for 2010. Permanent underestimation of income tells us about the fact that

resurse, ceea ce, ulterior, în mod inevitabil, conduce la erori și în planificarea cheltuielilor. Astfel, se propune de a revizui modelul de planificare a veniturilor bugetului de stat începând chiar cu prognozele Ministerului Economiei, care ar putea fi îmbunătățite în continuare pentru a asigura o bază mult mai sigură pentru prognozele financiare ale Ministerului Finanțelor, cu toate că în anii recentți, acestea au fost perfecționate cu ajutorul suportului financiar din exterior.

Situația la partea de cheltuieli este alta, cu excepția anilor 2003 și 2004, gradul de executare este mai apropiat de nivelul de 100%, iar devierile sunt mai mici. Și totuși, pentru fiecare an este caracteristic că nu s-a obținut executarea bugetelor la nivelul indicatorilor aprobați, dar nici în raport cu cei rectificați, deși ultimele modificări aveau loc, de regulă, la sfârșit de an. Pentru anii 2009 și 2010 este specifică executarea părții de cheltuieli la un nivel mai mic de 100%, în mare parte, datorită politicii bugetare austere în perioada crizei financiare.

there are reserves on resource planning framework, which then inevitably leads to errors in costs planning. Thus, it is proposed to revise the planning model of the state budget starting with the forecasts of the Ministry of Economy, which could be further improved to ensure a more reliable basis for financial forecasts of the Ministry of Finance, although in recent years they have been improved with financial support from outside.

Situation at the expenses is different of the income one: with the exception of 2003 and 2004, the level of performance is closer to the 100% and the deviations are smaller. Yet, for each year is characteristic that it was not obtained the budget execution at the level of the approved indicators, but not in relation to the rectified ones, although the latest changes took place, usually at the end of the year. Years 2009 and 2010 are specific by the execution of the expenditure part at a level less than 100%, largely due to tight fiscal policy during the financial crisis.

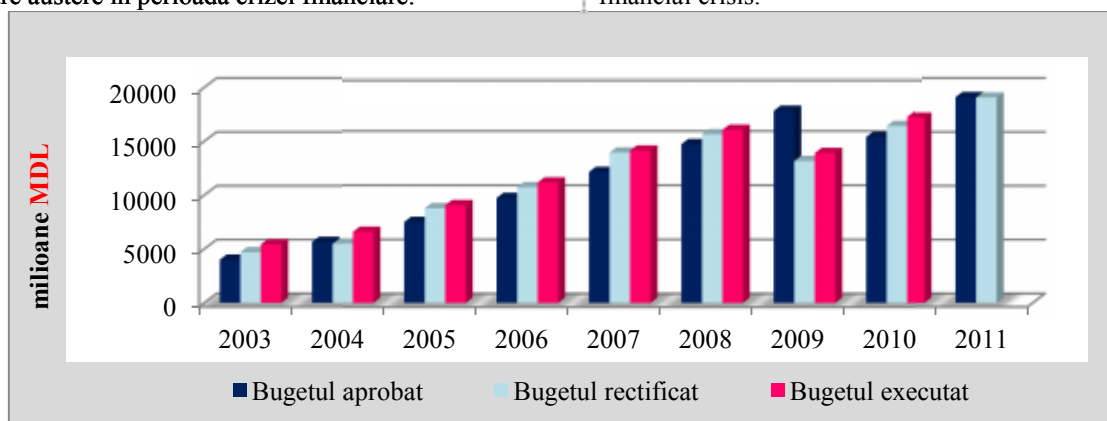


Fig. 2. Evoluția cheltuielilor bugetului de stat al Republicii Moldova în anii 2003-2011 /

Fig. 2. Evolution of state budget revenue of the Republic of Moldova in 2003-2011

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor din Legile bugetului pe anii 2003-2011 și datelor Ministerului Finanțelor/Developed by the author on the basis of data from the Budget Laws for the period 2003-2011 and data from the Ministry of Finance

Ca urmare a unei planificări inexacte a veniturilor și a cheltuielilor publice de către Ministerul Finanțelor, dar și a PIB-ului de către Ministerul Economiei, actualmente, Republica Moldova se confruntă cu problema creșterii sectorului public ca dimensiune. Reducerea dimensiunii sectorului public prin eficientizarea cheltuielilor publice reprezintă principala premisă care a stat la geneza reformelor în domeniul managementului finanțelor publice. Analiza în dinamică a ponderii sectorului public în PIB ne permite să constatăm că, în Republica Moldova, acest indicator cunoaște o tendință de creștere continuă începând cu 2003, când ponderea constituia doar 33,1%, în 2009 acest indicator fiind deja de 45,9%, deși reducerea lui a constituit pentru perioada analizată un deziderat al politicii bugetar-fiscale. Respectiv tendințe ascendente, deși au oferit o asigurare mai mare cu resurse publice a programelor de cheltuieli și au permis implementarea unor noi inițiative de politici, scot în evidență existența unor probleme legate de dimensiunea prea mare a sectorului public. Cu toate că, în anul 2010, ponderea cheltuielilor bugetului public național în PIB a fost redusă simțitor și a

As a result of inaccurate planning of public expenditure and revenue by the Ministry of Finance, and also of the GDP by the Ministry of Economy, today, the Republic of Moldova faces the problem of public sector growth in size. Downsizing the public sector by streamlining public spending is the main premise that stand at the genesis of public finance management reforms. Dynamic analysis of public sector share in GDP allows us to see that, in the Republic of Moldova, this indicator is experiencing a growing trend since 2003, when the share was only 33.1%, in 2009 this indicator was already 45.9 %, although its reduction was a goal of fiscal policy for the analyzed period. These upward trends, although they offer a greater assurance of public resources of spending programs and allowed the implementation of new policy initiatives, highlight the existence of problems with excessive size of the public sector. Although in 2010 the share of national public budget expenditures in GDP was reduced significantly and amounted to 40.8%, its gradual decrease is further

constituit 40,8%, diminuarea treptată a acestora se impune în continuare.

În ceea ce privește structura cheltuielilor executate, în raport cu cheltuielile aprobate, în bugetul de stat se constată că, pe parcursul perioadei analizate, cele mai mari devieri în structura cheltuielilor au fost înregistrate în anii 2005 și 2009, iar cele mai sigure pronosticuri au fost cele ale anilor 2008 și 2010. Deci, dacă excludem din eșantion anul 2009, acesta nefiind reprezentativ din cauza crizei financiare, atunci putem afirma că, în dinamică, în Republica Moldova se urmărește o tendință de îmbunătățire a modului de executare a cheltuielilor în structură, iar politica bugetară executată se apropie de cea planificată.

necessary.

Regarding the structure of the executed expenditures in relation to the approved expenditure in the national budget, there is shown that, during the analyzed period, the largest deviations in the structure of expenditures were recorded in 2005 and 2009, and the safest picks were those of 2008 and 2010. So, if we exclude from the sample the year 2009, this being not representative due to the financial crisis, then we can say that in dynamics, in the Republic of Moldova there is a trend of improvement of the way of expenditure execution, and the executed budgetary policy approaches to the planned one.

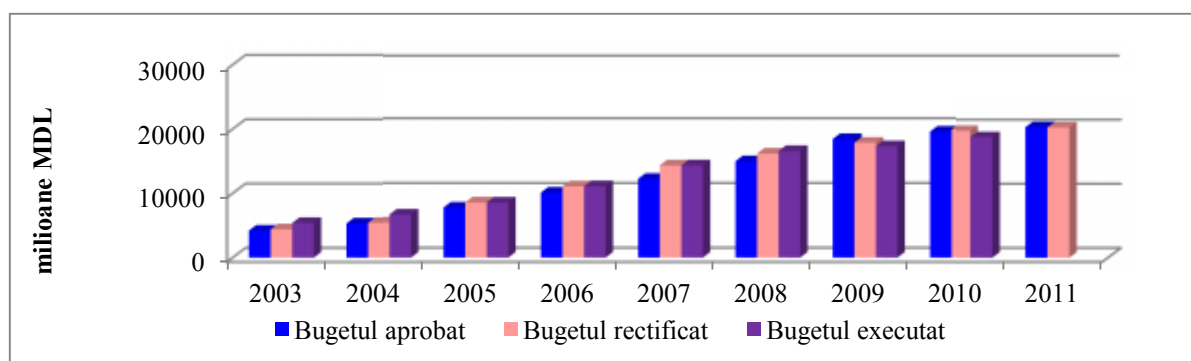


Fig. 3. Evoluția veniturilor bugetului de stat al Republicii Moldova în anii 2003-2011 /

Fig. 3. Development of the state budget expenditure of the Republic of Moldova in 2003-2011

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor din Legile bugetului pe anii 2003-2011 și datelor MF./Developed by the author on the basis of data from the Budget Laws for the period 2003-2011 and data from the MF

În ce privește dimensiunea datoriilor creditoare interne, în ultima perioadă, în contextul crizei financiare și a unei politici bugetare austere, aceste datorii au avut o evoluție ascendentă, ceea ce se reflectă negativ asupra situației finanțelor publice. Datoriile creditoare ale bugetului de stat sunt considerabile ca valoare, în anul 2010 acestea fiind de 474,4 milioane de lei, ceea ce constituie 2,5% din totalul cheltuielilor bugetului de stat executat. Cel mai înalt nivel al indicatorului, în intervalul de timp 2004-2010, a fost înregistrat în anul 2009, când acesta a constituit 666,0 milioane de lei, iar cea mai mare pondere în totalul cheltuielilor datoriile creditoare a fost atinsă în 2004, fiind de 5,3%. Datoriile respective denotă lipsa responsabilității și a controlului în execuția bugetară. Formarea acestor datorii nu ar trebui admisă atunci când lipsesc alocațiile bugetare. Existența acestor datorii afectează agenții economici, care prestează servicii și livrează mărfuri entităților publice. Iată de ce reducerea datoriilor creditoare rămâne a fi în continuare o provocare pentru bugetul anilor viitori.

Concluzii. În final, putem spune că RM este conștientă de beneficiile și importanța administrării economice, eficiente și eficiente a cheltuielilor guvernamentale și se angajează în multe reforme în acest domeniu, inclusiv în partea ce se referă la planificarea bugetului. Cu toate că rezultatele acestor reforme sunt destul de modeste, totuși putem afirma că acest program de reforme este absolut necesar pentru a putea, cel puțin, corespunde practicilor internaționale. La moment, în condițiile în care integrarea europeană a

As for the size of domestic credit debt, in recent years, in the context of financial crisis and a tight budgetary policy, these debts have an upward trend, which negatively reflects on public finances. Payable accounts of the state budget are considerable as a value, in 2010 being 474.4 million lei, which represents 2.5% of the total state budget performance. The highest level of the indicator, in the period 2004-2010, was recorded in 2009, when it was 666.0 million lei, while the largest share in the total expenditure of the payable accounts was reached in 2004, being of 5.3%. These debts show the lack of responsibility and control in the budget execution. The formation of these debts should not be allowed when the budgetary allocations are missing. The existence of these debts affects businesses that provide services and goods supplied to public entities. This is why debt reduction credit still remains a challenge for the future budget years.

Conclusions. Finally, we can say that the Republic of Moldova is aware of the benefits and importance of economical, efficient and effective management of the government expenditure and is engaged in many reforms in this area, including in the part that refers to budget planning. Although the results of these reforms are quite modest, however we can say that this reform program is essential at least to match the international practices. At the moment, given that European integration has become a goal of Moldova's foreign

devenit un deziderat al politicii externe a RM, nu se mai pune întrebarea necesității reformei. Planificarea strategică a bugetului este, astfel, un prim pas de aliniere a RM la cele mai bune practici europene, dar și internaționale în domeniul planificării bugetului.

Reformarea procesului de planificare a bugetului public este un proces complex și de durată, însă unul absolut necesar. Totuși, nu trebuie să se facă abstracție de beneficiile reformei. Acest mod de planificare a bugetului nu este un „tratament” care ar rezolva absolut toate problemele finanțelor publice. De exemplu, era iluzoriu să așteptăm beneficii semnificative în urma introducerii bugetării pe programe sau a procedurilor de bugetare pentru mai mulți ani dacă această reformă este promovată separat de celelalte acțiuni reformatoare ale administrației publice. Reforma CCTM și planificarea în baza performanțelor au fost lansate cu mult înaintea Reformei administrației publice centrale, care a fost inițiată în 2006, deci au fost rupte din context. Iată de ce, până la moment, reforma planificării strategice a bugetului a avut un impact relativ pozitiv asupra procesului de planificare bugetară, însă fără efecte majore. În principiu, rezultatele ar fi putut fi și mai bune dacă reforma era promovată din start în contextul Reformei administrației publice centrale și dacă erau excluse situațiile de criză economică și politică a țării. În prezent, rezultatele sunt modeste pentru că nu reforma nu a fost gândită conceptual.

Astfel, pentru a evita și în continuare o succesiune de „reforme pe hârtie”, care constau din implementarea unei măsuri, apoi trecerea la următorul articol din agendă, fără a evalua rezultatele obținute și fără a se acorda atenție celorlalte elemente ale sistemului bugetar, propunem de a monitoriza reformele bugetare și de a urmări o finalitate logică a acestora, de a asigura condiții pentru realizarea lor, ceea ce presupune, în primul rând, stabilitatea politică a țării, dar și o mai mare transparență a programelor de reforme. Lucrul asupra reformei nu trebuie să se concentreze doar la Ministerul Finanțelor. Responsabile de reușita acestor schimbări se fac și celelalte autorități ale administrației publice centrale, implicate în procesul bugetar. Pentru implementarea totală, completă a planificării pe termen mediu a bugetului și a elementelor de bugetare în bază de programe și performanță, este necesară o modificare fundamentală a culturii administrative, iar aceasta nu poate fi realizată nici ușor, nici rapid.

policy, there no longer exist the question regarding the necessity of this reform. Strategic planning of the budget is thus a first step of aligning the Republic of Moldova to the best European practices, and also international in the area of budget planning.

Reforming public budget planning process is a complex and lengthy, but one absolutely necessary. However, should not be ignored the benefits of reform. This budget planning way is not a "treatment" that would absolutely solve all problems of public finance. For example, it was illusory to expect significant benefits from the introduction of program budgeting and budgetary procedures for several years if this reform is promoted separately from other activities of government reform. MTEF reform and performance based planning were launched long before the central public administration reform, which started in 2006, so they taken out of the context. That is why, until now, strategic planning reform budget had a relatively positive impact on the budget planning process, but without major effects. In principle, the results could be even better if the reform was promoted from the start in the reform of central government and the economic and political crisis situations in the country were excluded. Currently, results are modest because the reform was not designed conceptually.

Thus, in order to avoid and further a series of "reforms on paper", which consists of the implementation of a measure, then pass to the next item in the agenda, without assessing the achieved results and without pay attention to other elements of the budget, we propose to monitor the budgetary reforms and to pursue their logical purpose, to provide conditions for their implementation, which involves, first, the country's political stability, greater transparency and reform programs. Work on the reform must focus not only at the Ministry of Finance. Responsible for the success of these changes are and other central public administration authorities involved in the budgeting process. For full and complete implementation of the medium-term budget planning and budget items based on programs and performance, there is required a fundamental change in administrative culture, and it can not be made either easier nor faster.

Referințe bibliografice/References

1. ALLEN, Richard, TOMASI, Daniel. Administrarea cheltuielilor publice. Manual de referință pentru țările în tranziție. OECD, 2001. 543 p. [Accesat 26.02.2012]. Disponibil: www.oecd.org/dataoecd/5/61/39367679.pdf.
2. Cadrul de cheltuieli pe termen mediu pe anii 2004-2006, 2005-2007, 2006-2008, 2007-2009, 2008-2010 și 2009-2011. [Accesat 26.02.2012]. Disponibil: <http://www.mf.gov.md/ro/middlecost/>.
3. Cadrul bugetar pe termen mediu (2012-2014). Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova. Chișinău, 2011. 54 p. [Accesat 26.02.2012]. Disponibil: http://www.mf.gov.md/common/middlecost/CCTM2014/anexe29iunie/CBTM_2012-2014.pdf.
4. CASIAN, Angela. Gestiunea finanțelor publice: note de curs. Chișinău: ASEM, 2008. 164 p. ISBN 978-9975-75-392-0.
5. CHIȚAN, Valeriu. Procesul bugetar-mecanism instituțional de management financiar = Бюджетный процесс - институциональный механизм финансового менеджмента. In: Fin-Consultant. 2010, nr. 10, pp. 33-37.
6. Hotărârea Guvernului cu privire la Direcțiile principale ale politicii bugetar-fiscale și cadrul cheltuielilor pe termen mediu (2003-2005): nr. 693 din 03.06.2002. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2002, nr. 96, art. 947.

7. CIOPONEA, Mariana-Cristina. Finanțe publice și teorie fiscală. București: Ed. Fundației România de Măine, 2007. 388 p. ISBN 978-973-725-757-4.
8. Public finances in EMU - 2009. 10th edition. European Economy. Luxembourg, 2009. 285 p. ISBN 978-92-79-11366-6.
9. Bugetare și elaborare a politicilor. In: Lucrările SIGMA. București: Ed. FDSC, 2000, nr. 8. 259 p. [Accesat 26.02.2012]. Disponibil: www.oecd.org/dataoecd/38/13/39540257.pdf.
10. Legile bugetului de stat pe anii 2003-2011. [Accesat 26.02.2012]. Disponibil: <http://lex.justice.md/?search=true>.
11. PRISĂCARU, Ion. Procesul bugetar ajustat spre confortul autorităților. In: Fin-Consultant. 2010, nr. 10, pp. 3-5.
12. Rapoartele privind executarea bugetului pe anii 2004-2010. [Accesat 24.02.2012]. Disponibil: www.minfin.md.
13. VEVERIȚĂ, Petru. Bugetul: tradiție și oportunitate = Бюджет: традиции и приоритеты. In: Fin-Consultant. 2010, nr. 10, pp. 48-52..

Recomandat spre publicare: 28.02.2012

MIXUL DE MARKETING ÎN SECTORUL BANCAR

*Angela DELIU, dr., conf. univ., USEM
Lilian BRODESCO, USEM*

Recenzent: Valeriu DOGA, dr. hab., prof. univ., IEFS

În prezenta lucrare vom urmări utilizarea mixul de marketing în sectorul bancar din Republica Moldova. În acest sens, este redată esența și necesitatea utilizării mixului de marketing, cadrul său. La fel, este redată esența componentelor mixului de marketing.

Cuvinte cheie: *mix de marketing, produs, preț, distribuție, plasare, promovare, patru P, marketing, management, sector bancar, economie națională.*

Introducere. Unul dintre sectoarele economiei naționale cu o influență hotărâtoare în viața social-economică a Republicii Moldova este sectorul bancar. Care poate avea o influență atât pozitivă, cât și negativă, în funcție de instrumentele și tehnicile utilizate în domeniu.

Dezvoltarea unei economii de piață poate avea loc, dacă agenții economici și persoanele civile au acces la diverse surse și metode de finanțare a investițiilor. Este evident că băncile sunt cele care încurajează aceasta, deoarece ele sunt agenți economici cu scop lucrativ specializat, de stat sau particulare, având una sau mai multe funcții principale, ca atragerea mijloacelor financiare ale clienților, acordarea și primirea de credite, vânzarea-cumpărarea de valută și alte operațiuni valutare, emiterea de titluri de credit, inclusiv forme de bani perfect lichizi, și efectuarea de tranzacții cu asemenea titluri etc. [1, p. 28]. La fel, sectorul bancar este sectorul, ce satisface, la nivel macroeconomic, cererea și oferta pentru serviciile financiar-bancare. În așa fel, sectorul bancar trebuie gestionat cât mai eficient, încât să ne bucurăm de o economie în creștere, de o circulație calitativă a agregatelor monetare¹, de o inflație joasă și de o circulație normală a hârtiilor de valoare de stat (HVS), de un curs valutar ce să nu fie ținut artificial etc.

Totuși, ținând cont că, piața sectorului dat încă nu este așa de dezvoltată, urmărim unele dificultăți și neajunsuri în sector, printre care putem înscrie așa momente ca, condiții aspre de contractare a creditelor, costul capitalului e mare, în raport cu alte țări; nivelul de pregătire profesională continuă a angajaților este mai slab decât în alte țări; lipsa unui management adecvat; marketingul este la un nivel de dezvoltare mic; managementul marketingului are anumite lacune, nu se dispune de o politică a marketingului etc.

Este de menționat, că din studiul și analiza efectuată față de acest sector, putem admite că, una din direcțiile de bază

MARKETING MIX IN THE BANKING SECTOR

*Angela DELIU, PhD, associate professor, USEM
Lilian BRODESCO, USEM*

Reviewer: Valeriu DOGA, PhD, professor, IEFS

In this paper we are going to follow the use of marketing mix in the banking sector in the Republic of Moldova. In this sense, there is given the essence and the need to use marketing mix, within it. So, the essence of marketing mix components is given.

Key words: *marketing mix, product, price, distribution, placement, promotion, four P, marketing, management, banking sector, national economy.*

Introduction. Banking sector represents a sector of the national economy with a dominant influence on socio-economic life of the Republic of Moldova. It may influence both positive and negative, depending on the tools and technics used in the field.

Developing a market economy can take place, where economic agents and civilians have access to various sources and methods of investment financing. It is obvious that banks are those that encourage this, because they are specialized for-profit economic agents, public or private, having one or more primary functions, like attracting financial means of customers, providing and receiving loans, sale and purchase of currency and other currency transactions, issuing debt securities, including perfect liquid forms of money, and making transactions with such securities, etc. [1, p 28]. Similarly, the banking sector is the sector which meets at the macroeconomic level the demand for financial services and banking. Thus, the banking sector should be managed as efficiently as it could be in order to have a growing economy, a qualitative movement of monetary aggregates, a low inflation and a normal circulation of state securities (SS), a currency that is not kept artificially, etc.

However, given the fact that this sector's market is not as developed yet, we can see some difficulties and shortcomings in the sector, including such moments as: harsh conditions of the loan contract, the cost of capital is high relative to other countries; the continuous training of employees is less than in other countries; lack of a proper management; marketing is at a low level of development; marketing management has some shortcomings, there is no a marketing policy, etc.

It should be noted that the study and analysis of this

¹ *Agregatele monetare* – 1) M0 - banii în circulație – banii în numerar emiși în circulație de către BNM, exclusiv numerarul în casele băncilor și în casa BNM, 2) M1 este format din M0 plus depozitele la vedere, 3) M2 – agregatul monetar M1 plus depozite la termen și instrumentele pieții monetare, 4) M3 – M2 plus depozite în valută străină. / *Monetary aggregates* - 1) M0 - money in circulation - cash money in circulation released by the Bank, only cash in banks and NBM house, 2) comprises M1 plus deposits M0, 3) M2 - M1 monetary aggregate plus time deposits and money market instruments, 4) M3 - M2 plus deposits in foreign currency.

în obținerea unor performanțe cât mai înalte și optime, prin satisfacerea cât mai amplă a necesităților diverselor persoane fizice și juridice ale vieții social-economice, este și trebuie să fie dezvoltarea marketingului în sistemul bancar.

Conținutul de bază. Este de admis că, marketingul este necesar în orice domeniu sub aspect social-economic, pentru a se dezvolta efectiv și progresa, utilizându-se și în sectorul bancar, mai cu seamă de *băncile comerciale*, întreprinderi financiare specializate, care furnizează banii-capital agenților economici (persoanelor fizice sau juridice) și populației, pe baza capitalului propriu, dar și a resurselor bănești atrase [1, p. 29], și care sunt ghidate de Banca centrală – *Banca Națională a Moldovei* (BNM) care îndeplinește funcția de bancă centrală și neangajată în activitatea bancar-comercială.

De aceea, în primul rând, am vrea să reamintim că, marketingul, ca concept fundamental, este o organizare a procesului de concepție a produselor, a producției, a desfacerii și activității de service și postvânzare, pornind de la ideea de cunoaștere a cerințelor consumatorului sau a utilizatorului, în scopul satisfacerii celor mai exigente cerințe ale acestuia [2, p. 164].

Deci, după cum vedem totul este îndreptat spre satisfacerea cerințelor consumatorilor prin asigurarea lor cu anumite produse în baza schimbului.

Însă, ținând cont că marketing-ul este influențat de anumiți factori (*1. factori exogeni* – provocați de cauze din exterior, de natura economică, socială, culturală, politică, juridică, demografică, ecologică etc. și *2. factori endogeni* – provocați de forțe interne din interiorul firmei, ca resursele întreprinderi (materiale, umane, financiare), care reprezintă forța întreprinderii, capacitatea de producție, cantitățile/stocurile de materiale etc., este de admis că, persistă riscul unei previziuni greșite ai volumului de desfacere al firmei, și în așa fel considerăm că, **instrumentul de lucru** instrumentul de lucru, cu care trebuie de lucrat și care trebuie utilizat de manageri, prin care să se poată reduce acest risc și unde apoi previziunea să fie egală cu realitatea sau cu o abatere neesențială, este **mixul de marketing**.

Este de menționat, că *Philip Kotler* a fost cel ce a dezvoltat conceptul de mix de marketing și a afirmat că elementele ce formează acest mix sunt patru la număr, și sunt *1) produsul, 2) prețul, 3) plasarea, 4) promovarea* și în ansamblu sunt numiți ca cei patru P¹.

În așa fel, putem constata că *Mixul de marketing* permite combinarea și gruparea coordonatelor sale, celor patru P, în așa mod, în care se consideră că se va satisface mai bine necesitățile clienților, se va contribui la menținerea clienților formați în trecut și vor fi atrași noi clienți, și în baza dată, în funcție de aceste momente se va obține venitul dorit și așteptat, respectiv, și în funcție de luarea în seamă a ideilor propuse de ei privind formarea viitorului produs.

Trebuie de admis că concepția „*teoria celor patru P*”

sector show that one of the main directions in achieving high and optimal performance through a broader meeting of needs of individuals and legal entities of the socio-economic life should be represented by the development of marketing in the banking system.

The basic content. It is admitted that marketing is necessary in every field of social and economic life, in order to effectively develop and progress, being used in the banking sector, especially by the *commercial banks*, specialized financial businesses, that provide money-capital to the economic agents (individuals or legal persons) and to population based on their own capital, but also on the attracted financial resources [1, p 29], and which are guided by the central bank – *National Bank of Moldova* (NBM) which acts as central bank non-involved in banking and commercial activity.

So, first I want to remember that marketing as a fundamental concept, is an organization of the design process of products, production, sales and after sales service activity and, based on the idea of knowledge of customer or user's needs, in order to meet the highest demands of it [2, p 164].

So, as we see, everything is directed towards satisfying customers by providing them with certain products in the exchange.

However, given the fact that marketing is influenced by several factors (*1. Exogenous factors* - due to external causes, like: economic, social, cultural, political, legal, demographic, ecological, etc. and *2. Endogenous factors* – due to internal forces within the firm, as business resources (materials, human and financial), which is the strength of the enterprise, production capacity, quantity / material stocks, etc., it is to accept that the risk of an erroneous forecasts of sales volume of the company remains, and in such a way, we consider that the tool also, which have to work and to be used by managers, by which this risk may be reduced and where then forecast to be equal with reality or with a slight deviation, represent **the marketing mix**.

It is worth to mention that *Philip Kotler* was the one who developed the concept of marketing mix and said that elements that make up this mix are four in number, and they are: *1) the product, 2) price, 3) placement, 4) promoting* and together being called the four Ps.

In this way, we find that *marketing mix* allows to combine and group their coordinates, the four Ps, thus, that it is considered to better meet the customer needs, it will help to keep customers formed in the past and will be attracted new customers, and according to these moments the desired and expected income will be received, respectively, and by taking into account the ideas they proposed regarding the formation of the future product.

We have to admit that the concept of "*Theory of the*

¹ În viziunea lui *Philip Kotler* cei „patru P” – sunt termenii mixului, care în limba engleză încep toți cu litera P – Product-produs, Price-preț, Place-plasare, Promotion-promovare, de aceea el i-a formulat – patru P. / According to *Philip Kotler*, the four Ps - are the terms of mix, which all in English begin with the letter P - Product, Price, Placement, Promotion, so he named them - the four Ps.

este acceptată și de alți autori, ce susțin că în linii generale cuprind toate aspectele universale care apar în relația producător-client. La fel și noi susținem acest lucru și considerăm că aceștia la rândul lor reprezintă niște variabile independente, dar legate printr-o interdependență unică, care pot fi combinate și regrupate, cu scopul obținerii avantajului economic dorit, adică a veniturilor finale și o piață-țintă satisfăcută, etc.

În așa fel considerăm că, *Mixul de marketing* poate avea un impact direct și asupra *sectorului bancar*, deoarece prin componentele sale de bază, că prin

- *produsul și serviciile* – ce le prestează instituțiile sectorului dat,
- *prețul* – care include diverse comisioane, dobânzi, penalități etc.,
- *plasarea* sau distribuția producției sale și prin
- *promovarea* acelor servicii, făcându-le atractive pentru fideli și potențialii clienți, poate fi reprezentat ca un *factor agregat de influență* asupra *desfășurării optime a activităților economice* a întreprinderilor sectorului dat, în scopul cărora este ajutorul diverselor persoane care au nevoie la un moment curent de timp de o anumită cantitate de mijloace bănești disponibile pe care consumatorii le așteaptă pentru ași realiza nevoile curente, pentru realizarea propriilor proiecte socio-economice.

Astfel reiese că, toate eforturile unităților date trebuie să fie îndreptate spre o cercetare permanentă a pieții.

Mulți oameni consideră că ceea ce e ieftin e de calitate proastă, iar ceva valoros și scump e calitativ. Noi însă suntem de părerea că, această concepere nu este adevărată în toate cazurile, inclusiv și în sectorul bancar. Prin intermediul marketingului bancar se poate de implementat diverse strategii, care să schimbe aceasta gândire. Pornind de la ideea simplă că o promovare bună a unui serviciu/produs poate aduce succese mari (important cum se oferă), ceea ce este contrar situației în care lipsește promovarea (de exemplu, poate să existe un serviciu bancar, dar dacă nu este promovat, nu este cunoscut de clienți, astfel nu e rentabil). Dar pentru aceasta este necesar ca să se depună mult efort și în cadrul căruia la fel să se implice instrumentele marketing-ului.

În situația dată, considerăm că, asistența și colaborarea în relațiile bancă-client și bancă-bancă este inevitabilă și trebuie să se desfășoare într-o armonie reciprocă. Studiile de marketing și management sunt eficiente și sunt recomandate de aplicat, pentru a contribui la creșterea performanțelor instituțiilor bancare, exprimate prin alocarea eficientă a resurselor umane/financiare, satisfacerea clientelei, creșterea randamentului, câpătarea încrederii într-o anumită zonă, menținerea unei imagini pozitive în situații dificile etc.

Deci, marketingul bancar la momentul actual în Moldova trebuie să fie cunoscut și aplicat eficient, de specialiștii atât într-o activitate specifică sau alta din cadrul activității totale, ceea ce se va rezulta cu performanțe înalte. Însă pentru aceasta este necesar ca în cadrul întreprinderilor bancare să existe un management rațional.

În prezent, instituțiile bancare din R. Moldova prestează diverse servicii financiar-bancare, de care se bucură atât consumatorii civili cât și cei a vieții economice. Astfel, trebuie de atras atenția că, în țară există la momentul actual

four Ps" is accepted by other authors, who argue that broadly it involves all universal aspects that occur within the producer-client relationship. So do we support this fact and we consider that they, in turn, are some independent variables, but linked through a unique interaction that can be combined / merged, in order to obtain the desired economic advantage, meaning the final revenue and a satisfied target market, etc.

So, we consider that, *marketing mix* can have a direct impact on the *banking sector*, since its basic components, that are:

- *product and services* – that are provided by the institutions of this sector,
- *price* – which includes various fees, interest, penalties, etc.,
- *placement* or distribution of its production and
- *promotion* of services, making them attractive for faithful and potential customers,

can be represented as an *aggregated factor of influence* on the *optimal realization of economic activities* of this sector enterprises, which is to help various people in need at a certain moment of time with a certain available amount of money that consumers expect in order to meet their current needs in order to realize their own socio-economic projects.

Thus it appears that all efforts of the given units must be directed to a permanent market research.

Many people think that what is cheap is of a poor quality and what is expensive, has a high quality. We consider that this idea is not true in all cases, including in the banking sector. Through the bank marketing various strategies that could change this thinking can be implemented. Starting from the simple idea that a good promotion of a service / product can bring great success (it is important how it is given), which is contrary to the situation in which there is no promotion (for example, there can be a banking service, but if it is not promoted, it is not known by customers, so it's not profitable). But for this it is necessary to make more effort that will contain the marketing tools.

According to this situation, it is worth to mention that assistance and cooperation in bank-customer and bank-bank relations is inevitable and must be done in a mutual harmony. Marketing and management research and studies are effective and are recommended to be applied in order to help to increase the performance of banking institutions, expressed through efficient allocation of human/financial resources, customer satisfaction, increase efficiency, gaining confidence in a particular area, maintaining a positive image in difficult situations, etc.

Thus, bank marketing, currently, in Moldova, should be known and implemented effectively, both specialists in a specific activity or other activity in total, which will result in higher performance. But this requires the banking business to have a rational management.

Nowadays, banking institutions from the Republic of Moldova provide various banking and financial services, enjoyed both by civilian consumers and those of the economic life. It should be pointed out that within the

14 bănci comerciale, deci reiese că, concurența bancară este destul de serioasă (vezi sursa [7]).

Modul în care fiecare bancă își va promova, plasa și stabili prețurile la serviciile prestate, va depinde succesul sau eșecul ei. Recent am fost martorii falimentului unei bănci comerciale („Universalbank” S.A. – care și-a încetat silit activitatea la 12 februarie 2012 [8]), având ca motiv starea de insolabilitate în care se afla, dar am vrea să menționăm că întotdeauna pe lângă factorii obiectivi sunt și unii subiectivi, care au putut fi depistați și preveniți, prin intermediul unui management de marketing eficient.

De aceea, în continuare propunem analiza cadrului mixului de marketing, în funcție de lămurirea esenței și necesitatea aplicării în analiză a fiecărui element, din cei patru P:

- **Produsul/serviciul** reprezintă o componentă a mixului de marketing, stând la baza activității desfășurate de instituția financiară. Crearea unui produs/serviciu, este rezultatul studiilor de piață efectuate de specialiști, ca să satisfacă un segment de piață. De menționat faptul că, la această componentă, servicii, se referă și calitatea serviciilor, serviciile suplimentare acordate, denumirea serviciului (exemplu: credit auto/ multioptional/ imobiliar/ ipotecar...). În condițiile concurenței puternice în zilele noastre, băncile care nu reușesc să creeze produse/servicii noi se expun unui mare risc. Produsele/serviciile lor existente sunt vulnerabile la modificarea nevoilor și gusturilor clienților, la apariția noilor tehnologii, la scurtarea ciclului de viață a serviciilor și la intensificarea concurenței pe plan inter și internațional [5, p. 403].

- **Prețul** – o altă componentă a mixului de marketing este *prețul*. În sectorul bancar prețul este redat prin: *comisioane, dobânzi, penalități, amenzi, reduceri*, etc., care se aprobă de fiecare bancă comercială (la nivel microeconomic) sau sunt stabilite de banca centrală (la nivel macroeconomic) prin diferite norme, acte legislative... În general prețul este un indicator delicat, utilizat în acțiuni de competitivitate. Deciziile corecte ale managerului de top/directorului băncii, va duce la stabilirea optima a prețurilor pentru diverse servicii bancare. Iar pentru aceasta trebuie și o pregătire profesională adecvată a echipei.

- **Promovarea** este cel de al treilea element din „cei patru P”. Specific îi sunt acțiunile practicate de către comercianți sau producători în scopul impulsiei vânzării/serviciilor, prin atragerea și captivarea atenției consumatorilor potențiali prin organizarea de activități conexe constând în organizări de seminarii și simpozioane [2, p.237]. În opinia noastră, managerii de top a băncilor trebuie să implementeze operațiunile de promovare, la timpul, când sunt necesare, deoarece promovarea este importantă atât pentru consumatori, cât și pentru comercianți, deoarece prima impresie pozitivă a clientului, garantează succesul. Promovările pot fi de:

- *informare*, la lansarea unui serviciu bancar (depozit/credit, care diferă de cele existente);

- *reamintire* – pentru produsele ajunse în etapa de maturitate, pentru că ea menține interesul consumatorilor față de produs;

- *convingere* – devine tot mai importantă pe măsură ce concurența se intensifică.

country 14 commercial banks exist currently, so the banking competition is very serious (see source [7, www]).

The way how each bank promotes, places and sets prices for rendered services, will depend on its success or failure. Recently we witnessed the bankruptcy of a commercial bank ("Universalbank" SA - which ended its activity at February 12, 2012 [8]), with the ground state of insolvency, but it should be noted that, always near the objective factors there are and some subjective ones, which could have been detected and prevented through an effective marketing management.

That is why, further, we propose to analyze the marketing mix framework, according to clarify the essence and the need for the analysis of each element of the four P:

- **Product / service** is a component of the marketing mix, being at the base of the work of the financial institution. Creating a product / service is the result of market surveys carried out by specialists, in order to satisfy a market segment. It is worth to note that at this component - service, there is concerned the quality of services, additional provided services, service name (eg, auto loan / multioption / real estate / mortgage ...). With strong competition today, banks that fail to create new products / services are exposed to high risk. Existing products / services are vulnerable to the changes of needs and tastes of customers, the emergence of new technologies, shortening the life cycle of services and increasing competition at the national and international level [5, p 403].

- **Price** – another component of the marketing mix is *price*. In the banking sector, the price is presented by: *fees, interest, penalties, fines, discounts*, etc., which are approved by each commercial bank (microeconomic level) or are set by the central bank (macroeconomic) by different rules, laws... Generally, the price is a sensitive indicator used in competitive actions. The right decisions of the top manager / director of the bank, will lead to the optimal setting of prices for various banking services. And it also needs a proper professional training of the team.

- **Promotion** - is the third element from the “four Ps”. There are specific the actions practiced by traders or manufacturers in order to boost sales / services by attracting the attention of potential consumers by organizing related activities consisting of organizing seminars and symposia [2, p.237]. In our opinion, top managers of banks should implement promotion operations at the time when they are necessary, because promotion is important for both consumers and traders, as the first positive impression of the customer leads to success. Promotions can be:

- *information* on launching a banking service (deposit / loan, which is different from existing);

- *reminder* - the products have reached the stage of maturity, because it keeps the interest of consumers to the product;

- *belief* – becomes increasingly important as competition intensifies.

- **Plasarea** – sau numită și distribuția, ca elementul patru al mixului de marketing, plasarea reprezintă acele activități ale firmei care fac disponibil produsul clienților potențiali (pieții țintă). Pentru satisfacerea acestora, produsul trebuie să fie disponibil la momentul oportun, într-un loc convenabil și în cantitatea necesară. Lipsa unei distribuții, duce la îndepărtarea consumatorilor actuali și potențiali, de la o bancă, la alta bancă, la cea a concurenților.

Managementul marketingului calitativ va duce la o îmbunătățire a situației în sectorul bancar, de aceea managerii băncilor trebuie să aibă în vedere că, încrederea din partea populației este cheia succesului a oricărei bănci [9].

În continuare propunem mixul de marketing pentru sectorul bancar din Republica Moldova, în care este descifrată fiecare coordonată a politicii de marketing, din punctul de vedere al autorilor (vezi Figura 1).

- **Placement** – or being called distribution, as the fourth element of the marketing mix, placement are those activities of the company that make the product available to potential customers (target market). To meet those needs, the product should be available at the right time, in a convenient location and the required quantity. Lack of distribution, leads to today's and potential consumer's removal from one bank to another bank, to the competitors.

Management of qualitative marketing will improve the situation in the banking sector, thus, the bank managers must therefore consider that the confidence of the population is key of success for any bank [9].

Further, we suggest the marketing mix for banking in Moldova, in which is sequenced each coordinate of the marketing policy from the authors point of view. (see Figure 1).

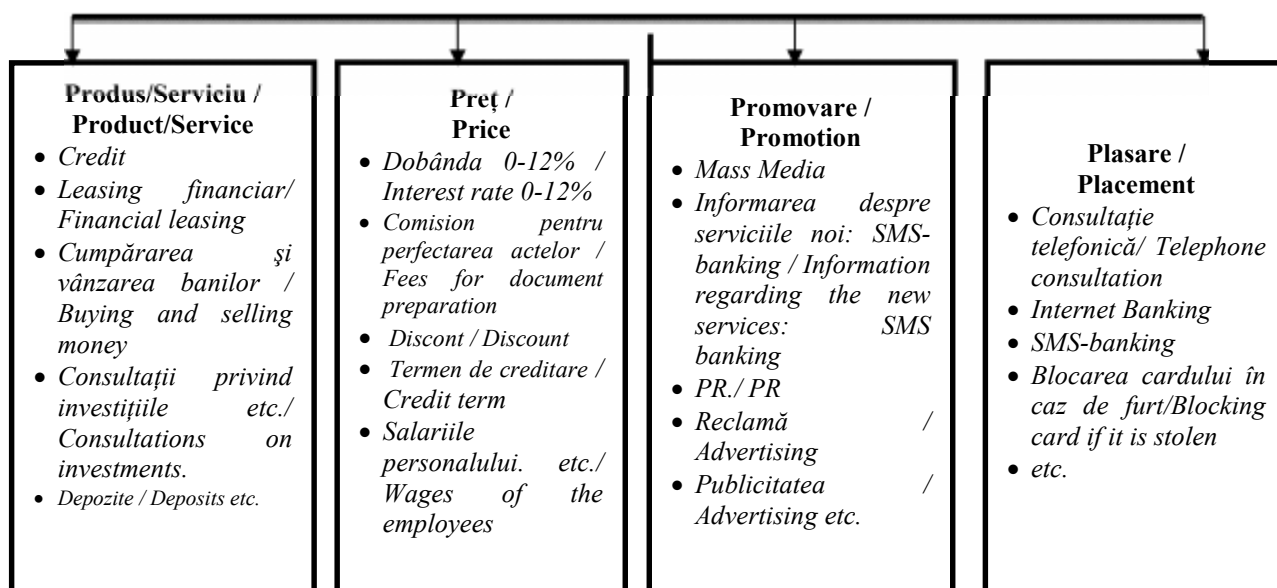


Fig. 1. Mixul de marketing în sectorul bancar/

Fig. 1. Marketing mix in the banking sector

Notă /Note: Prețurile sunt approximate./Prices are approximate.

Sursa/Source: Prelucrat de autori./Processed by the authors.

Ținând cont că avem un sector bancar tânăr, în funcție de manifestarea și dezvoltarea lui în economia de piață, trebuie de creat condiții favorabile și pentru dezvoltare lui. Pentru aceasta banca centrala elaborează diferite strategii de dezvoltare a sectorului dat, prin supravegherea și reglementarea bancară. Imaginea sectorului bancar din Republica Moldova pe plan internațional este atât de importantă, ca și la nivel național, deoarece un management al marketingului la nivel intern, va garanta notorietatea/celebritatea externă. Băncile din țara noastră au participat la diverse concursuri, conferințe, acorduri internaționale, unele dintre ele au fost desemnate ca cele mai

Given the fact that we have a young banking sector, according to its emergence and development within the market economy, we have to create favorable conditions for its development. For this, the central bank develops different strategies of development of this sector through banking supervision and regulation. Moldovan banking sector image internationally is as important as national as an internal marketing management will ensure notoriety/fame abroad. Banks in our country have participated in various competitions, conferences, international agreements, some of which have been designated as the best in

bune din Moldova, de așa reviste ca: „The Banker”¹, „Банкиръ” (revistă ucraineană), „Global Finance” (revistă financiară americană). Toate acestea ne înștiințează că mergem pe o cale justă, spre prosperitate.

Am vrea să menționăm, că utilizarea mixului de marketing ca un instrument de influență, ține mai mult de personalul administrativ, cel de top, care deține funcții cu responsabilități mari în întreprinderi, deoarece în autoritatea lor este primirea deciziilor privind exercitarea diverselor modificări și schimbări radicale a cadrului unității, ce ar trebui să fie întreprinse pentru o activitate efectivă și eficientă. Anume, top-managerii manipulează și pot modifica cadrul organizării activității de bază, prețurile pentru serviciile pe care le prestează (să le modifice în limita echilibrului cererii și ofertei), ei direcționează activitatea firmei și totul, desigur, îndreptat spre realizarea obiectivelor firmei, unde se înscrie obținerea veniturilor dorite, prin satisfacerea cât mai amplă a necesităților clienților în pas cu cerințele lumii contemporane, unde am vrea să atragem atenția, că un loc de seamă trebuie să i se acorde timpului-grație/perioadei de grație.

Astfel, am vrea să constatăm că vânzătorul de servicii din domeniul bancar aplicând politica de marketing și utilizând rațional mixul de marketing, își menține o creștere a performanțelor sale, dar în același timp creează și condiții avantajoase pentru societate în ansamblu, având de câștigat toți consumatorii și clienții acaparați. Consumatorii, care se vor bucura de serviciile existente și le vor cunoaște pe cele noi, datorită promovărilor adecvate din partea vânzătorului de servicii bancare. Accesul la servicii va fi garantat prin plasarea lor către clientelă, la prețuri avantajoase și astfel când va fi cererea pentru aceste servicii, clienții vor cunoaște că oferta există. Ce ține de agenții economici, atunci ei vor putea implementa proiecte de afaceri, rezultând cu crearea noilor locuri de muncă, dezvoltarea infrastructurii în ansamblu, ridicarea nivelului de trai al populației, și plasarea investițiilor etc.

În așa fel, *beneficiile utilizării eficiente a mixului de marketing* se reflectă și asupra vânzătorului și asupra clientului (existent sau potențial), se poate de spus că este ca „mâna invizibilă”², care lucrează în cazul nostru pentru prestatorul de servicii bancare și clientela sa, influențând o economie națională, de obicei spre dezvoltare.

Concluzii. Deci, am vrea să admitem și să constatăm, că *mixul de marketing* este o interdependență, care se creează între cele patru componente ale politicii de marketing (produs, preț, plasare, promovare), combinate eficient, și aplicat de instituțiile financiare se va prognoza cu un grad sporit de aproximație rezultatele perioadelor viitoare, performanțele, poziția firmei pe piață. În opinia autorilor,

- *Mixul de marketing* este un instrument, cu ajutorul căruia se prognozează viitoarea activitate economică curentă

Moldova, as magazines: „The Banker”, „Банкиръ” (Ukrainian magazine), „Global Finance” (American financial magazine). All these make us be sure that we take a fair way towards prosperity.

We would like to note that using the marketing mix as a tool of influence regards more the administrative staff from the top, which holds responsible positions in large companies, because their authority consists in receiving the decision on the exercise of various amendments and radical changes within the unit, which should be taken to an effective and efficient activity. Top-managers manipulate and change the basic organization activity, prices for services they provide (amended to limit supply and demand balance), they direct all business activities and, of course, directed towards the goals of the company, which is part of getting the desired income, meeting customer needs as broad in line with the requirements of the contemporary world, where we would like to stress the attention that an important place should be given to the grace period.

Banking services vendor applying rational marketing policy and using the marketing mix, keeps increasing its performance, but also creates conditions favorable for society as a whole, with benefit to all consumers and hooked customers. Consumers, who will enjoy the existing services, will know the new ones because of the proper promotion of banking services to the seller. Access to services will be guaranteed by placing them to customers, at reasonable prices and so when there will be the demand for these services, customers will know that the offer exists. Regarding the economic agents, they can implement business projects, resulting in the creation of new jobs, infrastructure development as a whole, raising living standards, etc. and making investments.

Thus, *the benefits of efficient use of marketing mix* is reflected both on the seller and the customer (existing or potential), it can be said that it is like the "invisible hand"² working in our case for the banking service provider and its customers influencing the national economy, usually for development.

Conclusions. So, we want to admit and support the idea that the *marketing mix* is characterized by interdependence, created between the four components of marketing policy (product, price, placement, promotion), efficiently combined and applied by financial institutions will forecast with a high degree of approximation results of future periods, performance, firm market position. From the authors' point of view:

- *Marketing mix* is an instrument that helps to forecast the future current economic activity and there is analyzed the real result obtained from it.

¹ „The Banker” este o revistă britanică, financiar internațională, deținută de „The Financial Times Ltd.” și editată în Londra, fondată în 1928. (Banca anului 2011 în RM – Banca Comercială „VICTORIABANK” s.a.). / “The Banker” - is a British magazine, International, Financial, owned by „The Financial Times Ltd” and edited in London, founded in 1928. (Bank of 2011 in the Republic of Moldova - Commercial Bank "Victoriabank" etc.).

² *Mâna invizibilă* este o metaforă inventată de savantul economist Adam Smith, acest termen este utilizat pentru a descrie natura de auto-reglementare a pieței. / The invisible hand - is a metaphor coined by economist Adam Smith, this term is used to describe the nature of self-regulating market.

și se analizează realul obținut în urma desfășurării ei.

- **Mixul de marketing este un factor agregat de influență** asupra desfășurării optime a activităților de bază, a activităților de desfacere a întreprinderilor dezvoltate în societate, inclusiv și băncilor.

- **Elementele lui** pe lângă **abilitatea managerilor** sunt factorii specifici ce stau și trebuie să stea la baza inițierii și continuității activităților economice dezvoltate în societate și pentru societate.

În așa fel, am vrea să menționăm, că mixul de marketing trebuie utilizat nu numai în sectorul bancar, dar și în toate sectoarele și domeniile economiei naționale, inclusiv și în Republica Moldova, pentru a se menține permanent relația de încredere dintre producător/prestator de diverse servicii sau produse și client, care va rezulta cu dezvoltarea mediului antreprenorial și o diversificare a serviciilor, accesibile clienților la timpul dorit și locul dorit. Un management al marketingului eficient va duce la o combinație mai bună a celor patru componente ale mixului de marketing, la dezvoltarea gradului de flexibilitate în utilizarea componentelor mixului de marketing. Și totuși, am vrea să admitem că nu trebuie idealizată utilizarea „**mixul-ui de marketing**”, deoarece el este unul pe lângă alți factori ce pot influența desfășurarea unei firmei, dar și lipsa, neacceptarea lui, considerăm, poate duce spre pierderi iraționale, desigur prin lipsa promovării, prin prețuri necompetitive, prin servicii nediversificate, distanțe mari între client și serviciul/serviciile acordat/te etc. Deci, totuși acceptarea lui va contribui la garantarea succesului întreprinderilor sau, respectiv, băncilor.

- **Marketing mix is an aggregate factor of influence on the optimal realization of the core activities, of sales activities of enterprises developed in society, including the banks.**

- **Its elements, together with the managers** are the specific factors that stand and have to stand at the basis of starting and carrying on of the economic activities developed in the society and for the society.

So, it should be noted that the marketing mix should be used not only in banking sector, but also in all sectors and areas of national economy, including the Republic of Moldova, to always maintain the trust relationship between the producer/supplier of various services or products and client, which will result in developing the business environment and a diversification of services, customer access to desired time and place. An effective marketing management will lead to a better combination of the four components of marketing mix, the development degree of flexibility in the use of marketing mix components. I want to admit that we should not idealize the use of "**marketing mix**" because it is one among other factors that may influence the conduct of a company, but its lack or not accepting it, we believe, can lead to irrational loss of course by lack of promotion through competitive prices, through the non-diversified services, long distances between customers and provided service/services etc. So, though its acceptance will help ensure success of a company or respective, of banks.

Referințe bibliografice/References:

1. BLANOVSCI, Andrei, CĂUN, Victor, GARAZ, Radion. Dicționar de Economie. Ch.: Ed. Enciclopedică „Gheorghe Asachi”, 1996. 236 p. ISBN 9975-63-000-6.
2. NIȚĂ, Constantin, POPESCU, Marius. Dicționar de marketing și de afaceri. București: Ed Economică, 1999. 368 p. ISBN 973-590-131-5.
3. BASNO, Cezar, DARDAC, Nicolae. Operațiuni bancare - instrumente și tehnici de plată. București: Ed. Didactică și Pedagogică, 1995. 252 p. ISBN 9733029661.
4. BASNO, Cezar, DARDAC, Nicolae. Monedă, Bănci, Credit. București: Ed. Didactică și Pedagogică, 1997. 376 p.
5. KOTLER, Philip. Managementul marketingului. București: Ed. Teora, 1999. 1040 p. ISBN 978-1-59496-084-0.
6. BARI, Ioan. Globalizarea economiei. București: Ed. Economică, 2005. 562 p. ISBN 973-709-072-1.
7. Sistem bancar. [Accesat 21.04.2012]. Disponibil: http://bnm.md/md/list_licensed_banks_md.
8. Istoria. [Accesat 22.04.2012]. Disponibil: <http://www.universalbank.md/about/history/index.htm>.
9. Ce-i lipsește sistemului bancar din Republica Moldova. [Accesat 25.04.2012]. Disponibil: http://eco.md/index.php?option=com_content&view=article&id=3292:ce-i-lipsete-sistemului-bancar-din-republica-moldova&catid=99:finane&Itemid=470.
10. Moldova Agroindbank. Pagina de start. [Accesat 29.04.2012]. Disponibil: <http://www.maib.md/>.

CORELAREA INTERESELOR PRODUCĂTORULUI DE STRUGURI CU ALE VINIFICATORULUI: ASPECTUL METODOLOGIC

*Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., ULIM
Maria FISTIC, lect. sup. univ., UASM*

În cazul când ofertantul de struguri (agricultorul) și producătorul de vinuri (vinificatorul) funcționează separat interesele economice ale acestora nu coincid. În acest caz sunt inevitabile anumite pierderi. În articol în baza unui model economico- matematic elaborat de autori este propus un sistem de motivare a agricultorului pentru menținerea structurii optime a strugurilor.

Cuvinte cheie: vitivinicol, motivarea agricultorului, producătorul de struguri, producerea vinului, monopson.

Introducere. Funcționarea complexelor agroindustriale, inclusiv a celui vitivinicol, poate fi eficientizată prin echilibrarea cererii cu oferta de materii prime agricole. În cazul complexului vitivinicol este necesară echilibrarea cererii la struguri din partea procesatorului cu oferta de struguri oferită de către agricultor în profilul soiurilor de struguri, necesare pentru producerea vinurilor de calitate programate.

Agricultorul, procesatorul de materii prime prin cele mai diverse modalități își reduc „eforturile”, își cresc efectele, deci își cresc eficiența lucrărilor. Activitățile agricultorului, procesatorului separate oricât de eficiente nu ar fi pot crea situații când o parte din materiile prime rămân neprocesate; nu sunt puse la baza creșterii valorii a unui nou produs; procesatorii pot dispune de toate modalitățile de procesare a strugurilor, a materiei prime, dar acestea sunt lipsă; agricultorul exportă strugurii etc.

Conținutul de bază. Actualmente interesele economice ale agricultorului, producătorului de struguri nu corespund cu interesele structurii de procesare a strugurilor, de producerea vinurilor calitative. În acest context în economia Republicii Moldova devine actuală problema: de elaborat un sistem de motivare a agricultorului, a procesatorului în așa fel încât aceștia funcționând separat administrativ de facto asigură o coincidență a cererii cu oferta de struguri. Un astfel de echilibru contribuie la eficientizarea fiecărui subiect economic, la eficientizarea activităților la nivel micro, mezo, macro, contribuie la creșterea volumului valorii adăugate, la reducerea șomajului, creșterea nivelului de remunerare a muncii.

Problema abordată în articol a fost pe larg examinată într-un șir de lucrări autorii cărora sunt indicate în bibliografie.

În continuare în scopul creării mecanismelor economice pentru corelarea intereselor producătorului de struguri cu ale vinificatorului vom apela la potențialul de modelare a proceselor economice [1].

Admitem producătorul de vin dispune de capacitatea de producere (sau intenționează să producă) de V_j unități de vin de felul j , $j=1,2,\dots,n$; la producerea volumului respectiv sunt utilizați strugurii $1,2,\dots,i,\dots,m$ în cantități conform „rețetei”, tehnologiei de producere a vinului j în volumul de $S_{1j}, S_{2j},\dots, S_{ij},\dots, S_{mj}$. Cota parte a strugurilor (pondera) i în volumul V_j constituie:

CORRELATION OF INTERESTS BETWEEN GRAPE PRODUCER AND THE WINEMAKER: METHODOLOGICAL ISSUES

*Silvestru MAXIMILIAN, PhD, FIUM
Maria FISTIC, university senior lecturer, SAUM*

In the case when the supplier with grapes (farmer) and producer of wines (winemaker) functions independently, their economic interests do not coincide. In this case some losses are inevitable. The article presents a system for motivating farmers to maintain the optimal structure of grapes, based on an economic-mathematically model developed by the authors.

Key words: wine, motivating farmers, grape producer, wine production, monopsony.

Introduction. Functioning of the agro industrial complex, including the wine, can be more effective by balancing demand and supply of agricultural raw materials. In case of wine sector, it is necessary to balance the demand for wine grapes from the processor to the offer of grapes provided by the farmer, in terms of varieties of grapes needed to produce wines at the expected quality.

Farmer, processor of raw materials through the various ways reduces their "efforts", raise their effects, thus increasing their work efficiency. Separated farming and processing activities, however effective they can be, can create a situation when a part of raw material remains unprocessed; they are not available to increase the value of a new product; processors can have all the means of processing grapes, of the raw materials, but they are missing; farmers export grapes, etc.

The basic content. Currently, the economic interests of farmers, grape producer do not correspond with the interests of grapes processing structures for making qualitative wines. In this context, the Moldovan economy is current the problem: to develop a system of motivation of the farmer, of the processor so that they operating administrative separately de facto, will ensure a coincidence of demand and supply of grapes. Such a balance contributes to the efficiency of each economic agent, at the efficiency of mezo, macro and micro-level activities, contribute to the increased added value, to reduce unemployment, increase of the labor remuneration.

The problem addressed in the article was widely considered by a number of authors whose works are listed in the bibliography.

Further, in order to create economic mechanisms for linking grape producer interests with the winemaker, we will use the potential of modeling the economic processes [1].

We can admit that the wine maker has the production capacity (or intends to produce) V_j unities of wine of the j sort, $j=1,2,\dots,n$; at the production of the given amount, there are used grapes $1,2,\dots,i,\dots,m$ in quantities, according to the „recipe” of technology of j wine production in the volume of $S_{1j}, S_{2j},\dots, S_{ij},\dots, S_{mj}$. The share of grapes i in the volume V_j consists in:

$$P_{ij} = \frac{S_{ij}}{V_j}, \sum_{i=1}^m P_{ij} = 1. \tag{1}$$

Producătorul de struguri, în rezultatul comercializării strugurilor de soiul i, realizează un profit de

Grape producer, as a result of commercialization of grapes of the i sort, realize a profit of

$$\sum_{i=1}^m P_i S_i, \tag{2}$$

unde P_i – prețul unitar la strugurii I; producătorul de vin suportă costurile K_{ij} de procesare a strugurilor i pentru obținerea vinului j; prețul de comercializare a vinului j (a produsului final) constituie π_j unități. Notăm prin vectorul $x=(x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_m)$ cantitatea de struguri i produse de către agricultor. Venitul W a agricultorului va constitui

where P_i – unit price at I grapes; the winemaker supports the costs K_{ij} of grapes i processing in order to obtain wine j; price of wine j (of the final product) represents π_j units. We note through the vector $x=(x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_m)$ the quantity of grapes i produced by the farmer. The income W of the farmer will be

$$W = \sum_{i=1}^m P_i X_i. \tag{3}$$

Producătorul de vin poate utiliza strugurii la producerea vinului în proporțiile de ponderile $P_{1j}, P_{2j}, \dots, P_{mj}$.

Winemaker can use the grapes for producing wine in proportion of shares $P_{1j}, P_{2j}, \dots, P_{mj}$.

Tabelul 1/ Table 1

Date inițiale / Initial data

Vinul / Wine Soi struguri / Sort of grapes	1	2	...	j	...	n	Preț / Price	Volum / Volume	Cost de procesare / Processing cost
1	$S_{11} \ K_{11}$ $\frac{S_{11}}{V_1} = P_{11}$	$S_{12} \ K_{12}$ $\frac{S_{12}}{V_2} = P_{12}$...	$S_{1j} \ K_{1j}$ $\frac{S_{1j}}{V_j} = P_{1j}$...	$S_{1n} \ K_{1n}$ $\frac{S_{1n}}{V_n} = P_{1n}$	P_1	S_1	K_1
2	$S_{21} \ K_{21}$ $\frac{S_{21}}{V_1} = P_{21}$	$S_{22} \ K_{22}$ $\frac{S_{22}}{V_2} = P_{22}$...	$S_{2j} \ K_{2j}$ $\frac{S_{2j}}{V_j} = P_{2j}$...	$S_{2n} \ K_{2n}$ $\frac{S_{2n}}{V_n} = P_{2n}$	P_2	S_2	K_2
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮	⋮	⋮
i	$S_{i1} \ K_{i1}$ $\frac{S_{i1}}{V_1} = P_{i1}$	$S_{i2} \ K_{i2}$ $\frac{S_{i2}}{V_2} = P_{i2}$...	$S_{ij} \ K_{ij}$ $\frac{S_{ij}}{V_j} = P_{ij}$...	$S_{in} \ K_{in}$ $\frac{S_{in}}{V_n} = P_{in}$	P_i	S_i	K_i
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮	⋮	⋮
m	$S_{m1} \ K_{m1}$ $\frac{S_{m1}}{V_1} = P_{m1}$	$S_{m2} \ K_{m2}$ $\frac{S_{m2}}{V_2} = P_{m2}$...	$S_{mj} \ K_{mj}$ $\frac{S_{mj}}{V_j} = P_{mj}$...	$S_{mn} \ K_{mn}$ $\frac{S_{mn}}{V_n} = P_{mn}$	P_m	S_m	K_m
Preț / Price	π_1	π_2	...	π_j	...	π_n	Venitul agricultorului / Income of the farmer:		Costul procesărilor/ Processing costs:
Volum / Volume	V_1	V_2	...	V_j	...	V_n	$\sum_{i=1}^m P_i S_i$ Venitul vinificatorului/ Income of the winemaker $\sum_{j=1}^n \pi_j V_j$		$\sum_{i=1}^m K_i S_i$

Sursa/Source: Elaborată de autori / Developed by the authors

Agricultorul oferă strugurii $i=1, 2, \dots, m$ în volumul de $\bar{V}_1, \bar{V}_2, \dots, \bar{V}_i, \dots, \bar{V}_m$, unități. Din această ofertă vinificatorul poate produce:

Farmer offers the grapes $i=1, 2, \dots, m$ in the volume of $\bar{V}_1, \bar{V}_2, \dots, \bar{V}_i, \dots, \bar{V}_m$, units. From this offer, the winemaker can produce:

$$\min = \left\{ \frac{\bar{V}_1}{P_{1j}}, \frac{\bar{V}_2}{P_{2j}}, \dots, \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}}, \dots, \frac{\bar{V}_m}{P_{mj}} \right\} = \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}; \quad (4)$$

va putea utiliza strugurii $i=1, 2, \dots, m$

will be able to use grapes $i=1, 2, \dots, m$

$$P_{1j} \times \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}; P_{2j} \times \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}; \dots; P_{ij} \times \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}; \dots; P_{mj} \times \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}. \quad (5)$$

Nu vor fi solicitați de către vinificatori strugurii $i=1, 2, \dots, m$ în volum de:

The winemaker will not need the grapes $i=1, 2, \dots, m$ in the volume of:

$$\bar{V}_1 - P_{1j} \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}; \bar{V}_2 - P_{2j} \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}; \dots; \bar{V}_i - P_{ij} \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}; \dots; \bar{V}_m - P_{mj} \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}. \quad (6)$$

Venitul vinificatorului:

Winemaker's income:

$$\pi_j \times \left\{ \min_i \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}; \text{ profitul} - \pi_j \times \left\{ \min_i \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} - \sum_{i=1}^m P_{ij} \times \min_i \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}. \quad (7)$$

Interesele economice ale agriculturii și ale vinificatorului, în acest caz nu coincid.

The economic interests of farmer and winemaker are not the same in this case.

Exemplul 1. Pentru producerea unei unități de vin j sunt necesare strugurii $i=1, 2, 3, 4$ în raportul 10%, 20%, 30%, 40%. Agricultorii oferă struguri, pornind de la interesele și posibilitățile sale, în volum de 400, 800, 1000, 1200 unități. Din această ofertă vinificatorul poate produce:

Example 1. In order to produce a unit of wine j there needed the grapes $i=1, 2, 3, 4$ in the ratio of 10%, 20%, 30%, 40%. Farmers provide grapes according to their interests and possibilities, in the volume of 400, 800, 1000, 1200 units. From this offer, the winemaker can produce:

$$\min \left\{ \frac{400}{0,1}; \frac{800}{0,2}; \frac{1000}{0,3}; \frac{1200}{0,4} \right\} = 3000. \quad (8)$$

Vinificatorul va putea utiliza strugurii $i=1, 2, 3, 4$:

Winemaker will be able to use the grapes $i=1, 2, 3, 4$:

$$3000 \times 0,1 = 300; 3000 \times 0,2 = 600; 3000 \times 0,3 = 900; 3000 \times 0,4 = 1200.$$

Nu vor fi solicitați de către vinificator strugurii $i=1, 2, 3, 4$ în volum de:

The winemaker will not need the grapes $i=1, 2, 3, 4$ in the volume of:

$$400 - 300 = 100; 800 - 600 = 200; 1000 - 900 = 100; 1200 - 1200 = 0 \text{ unități/ units.}$$

Din ipoteza că prețul la o cantitate de produs final j (vinul j) constituie π_j , vinificatorul va realiza un venit egal cu $3000\pi_j$; prețurile la strugurii $i=1, 2, 3, 4$ constituie P_1, P_2, P_3, P_4 , venitul agriculturii va constitui $400P_1 + 800P_2 + 1000P_3 + 1200P_4$; profitul vinificatorului: $3000\pi_j - 300P_1 - 600P_2 - 900P_3 - 1200P_4$. Lesne de înțeles, că realizările agriculturii și a vinificatorului sunt incomparabile.

From the hypothesis that the price for a final amount of product j (wine j) accounts for π_j , the winemaker will have an income of $3000\pi_j$; prices at grapes $i=1, 2, 3, 4$ accounts for P_1, P_2, P_3, P_4 , the income of farmer will be $400P_1 + 800P_2 + 1000P_3 + 1200P_4$; the profit of winemaker: $3000\pi_j - 300P_1 - 600P_2 - 900P_3 - 1200P_4$. It is easy to understand that the achievements of farmer and winemaker are matchlessly.

Venitul agricultorului de la comercializarea strugurilor conform structurii tehnologice ale procesului de vinificație va constitui:

$$P_1 \times P_{1j} \times \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} + P_2 \times P_{2j} \times \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} + \dots + P_i \times P_{ij} \times \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} + \dots + P_m \times P_{mj} \times \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} = \sum_{i=1}^m P_i P_{ij} \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\}. \quad (9)$$

În acest caz, agricultorul ratează venitul sau poate suporta pierderi în valoare de:

$$P_1 \left(\bar{V}_1 - P_{1j} \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} \right) + P_2 \left(\bar{V}_2 - P_{2j} \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} \right) + \dots + P_i \left(\bar{V}_i - P_{ij} \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} \right) + \dots + P_m \left(\bar{V}_m - P_{mj} \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} \right) = \sum_{i=1}^m P_i \left(\bar{V}_i - P_{ij} \min \left\{ \frac{\bar{V}_i}{P_{ij}} \right\} \right). \quad (10)$$

Problema se pune: pentru care prețuri la struguri, agricultorul ași va corela simetria producerii strugurilor la structura tehnologică a procesului de producere a vinului j. În acest scop să determinăm prețul mediu la struguri. Altfel spus să determinăm prețul ponderat al strugurilor în care prețurile $P_1, P_2, \dots, P_i, \dots, P_m$ sunt adunate cu ponderile $P_{1j}, P_{2j}, \dots, P_{ij}, \dots, P_{mj}$, adică prețul ponderat:

$$\bar{P}_j = P_1 P_{1j} + P_2 P_{2j} + \dots + P_i P_{ij} + \dots + P_m P_{mj} = \sum_{i=1}^m P_i P_{ij}. \quad (11)$$

Agricultorul va fi cointerestat în producerea acelor struguri prețul cărora este maxim printre prețurile $P_1, P_2, \dots, P_i, \dots, P_m$, adică va produce struguri cu prețul $\max_i P_i$. Prețul P_j la struguri destinați pentru producerea vinului j trebuie să depășească:

$$P_j \geq \max_i P_i - \bar{P} = \max_i P_i - \sum_{i=1}^m P_i P_{ij} = \Delta_j \quad (12)$$

condiție în favoarea agricultorului în procesul de stabilire a prețurilor strugurilor pentru producerea vinului j.
Condiția de cedare a venitului din partea vinificatorului:

Farmer's income from the sale of grapes according to the technological structure of the wine process will be:

In this case, the farmer misses the income or can even have some losses in amount of:

The problem is: for which grape prices, the farmer will correlate the symmetry of grapes producing according to the technological structure of the process of wine j production. For this, we should find out the average price of grapes. In other words, we should determine the weighted price of grapes in which prices $P_1, P_2, \dots, P_i, \dots, P_m$ are summed with the shares $P_{1j}, P_{2j}, \dots, P_{ij}, \dots, P_{mj}$, meaning the weighted price:

Farmer will be interested in the production of those grapes whose prices are the highest among prices $P_1, P_2, \dots, P_i, \dots, P_m$, thus, he will produce grapes with the price $\max_i P_i$. Price P_j at grapes for the production of wine j should exceed:

a condition in the favor of farmer in the process of establishing the price of grapes for the production of j wine.
The condition of disposal of income by the winemaker:

$$\pi_j - P_j \geq (P_{1j} \times K_{1j} + P_{2j} \times K_{2j} + \dots + P_{ij} \times K_{ij} + \dots + P_{mj} \times K_{mj}) - \min_i K_{ij} = \sum_{i=1}^m P_{ij} K_{ij} - \min_i K_{ij} = \delta_j \quad (13)$$

Prețul net ($\pi_j - P_j$) la produsul final, la vinul j, trebuie să depășească soldul costurilor ponderate și costurile de procesare a strugurilor minime.
Din relațiile

Net price ($\pi_j - P_j$) at the final product, at the wine j, must exceed the balance of weighted costs and minimum processing costs of grapes.
From the relations:

$$\begin{cases} P_j \geq \max_i P_i - \sum_{i=1}^m P_i P_{ij} \quad (1) \\ \pi_j - P_j \geq \sum_{i=1}^m P_{ij} K_{ij} - \min_i K_{ij} \quad (2) \end{cases} \quad (14)$$

rezultă

results

$$\max_i P_i - \sum_{i=1}^m P_i P_{ij} \leq P_j \leq \pi_j - \sum_{i=1}^m P_{ij} K_{ij} + \min_i K_{ij} \tag{15}$$

de unde obținem

from where we get

$$\pi_j \geq \max_i P_i - \sum_{i=1}^m P_i P_{ij} + \sum_{i=1}^m P_i P_{ij} - \min_i K_{ij} = \left(\max_i P_i - \min_i K_{ij} \right) - \left(\sum_{i=1}^m P_i P_{ij} - \sum_{i=1}^m K_{ij} P_{ij} \right) \tag{16}$$

Prețul π_j la vinul j prețul maxim al strugurilor minus profitul ponderat al agricultorului.

Price π_j at the wine j the maximum price of grapes minus the weighted profit of the farmer.

Să interpretăm economic condiția (1). P_j – prețul unui „complet” de struguri, necesari pentru producerea vinului j;

We should consider economically the condition (1). P_j – price of a „set” of grapes, necessary for the production of j wine;

$\max_i P$ - prețul celor mai scumpi struguri; $\sum_{i=1}^m P_i P_{ij}$ (17) -

$\max_i P$ - price of the most expensive grapes; $\sum_{i=1}^m P_i P_{ij}$ (17) - weighted (average)

preț ponderat (mediu) al completului de struguri, necesari pentru producerea vinului j. Agricultorul pentru producerea strugurilor în structura necesară pentru respectarea tehnologiei producerii vinului j trebuie de motivate economic: venitul realizat de către agricultor în urma comercializării unui complet de struguri nu trebuie să fie mai mic decât ar fi dacă agricultorul ar comercializa cei mai scumpi struguri.

price of the set of grapes necessary for production of j wine. The farmer, in order to produce grapes in the necessary amount in order to respect the technology of wine j production should be economically motivated: the income of farmer as a result of selling a set of grapes should not be less than it could be if the farmer would sell the most expensive grapes.

Exemplul 2. Pentru producerea vinului j producătorul de struguri folosește patru soiuri de struguri cu ponderile :

price of the set of grapes necessary for production of j wine. The farmer, in order to produce grapes in the necessary amount in order to respect the technology of wine j production should be economically motivated: the income of farmer as a result of selling a set of grapes should not be less than it could be if the farmer would sell the most expensive grapes.

$$S_{1j} = 0,1; S_{2j} = 0,2; S_{3j} = 0,3; S_{4j} = 0,4. \tag{18}$$

Example 2. In order to produce j wine, the grape producer uses four sorts of grapes with the shares:

Prețurile strugurilor constituie:

Prices of grapes are:

$$P_{1j} = 15; P_{2j} = 13; P_{3j} = 11; P_{4j} = 8 \text{ (lei)}. \tag{19}$$

Costurile procesatorului de procesare a strugurilor:

Processor costs of the processing grapes:

$$K_{1j} = 7; K_{2j} = 11; K_{3j} = 6; K_{4j} = 8 \text{ (lei)}. \tag{20}$$

Prețul unei unități de produs final (vinul j), $\pi_j = 23$ lei. Datele inițiale le transcriem în tabelul 2.

Price of a final unit of product (wine j), $\pi_j = 23$ lei. Initial data are transferred in Tabel 2.

Tabelul 2 / Tabel 2

Datele inițiale (exemplul 2) / Initial data (example 2)

Soiuri/ Sorts Struguri/ Grapes	Ponderea strugurilor de soiul i în vinul j/ The share of i sort grapes in the j wine (P_{ij})	Prețul strugurilor de soiul i/ Price of i sort grapes (P_i)	Costul procesării strugurilor i pentru producerea vinului j, / The cost of processing i grapes for the production of j wine (K_{ij})
1	$P_{1j} = 0,1$	$P_1 = 15$	$K_{1j} = 7$
2	$P_{2j} = 0,2$	$P_2 = 13$	$K_{2j} = 11$
3	$P_{3j} = 0,3$	$P_3 = 11$	$K_{3j} = 6$
4	$P_{4j} = 0,4$	$P_4 = 8$	$K_{4j} = 8$

$$\pi_j = 23 \text{ (lei)}$$

Sursa/Source: Elaborată de autori/ Developed by the authors.

Prețul ponderat (mediu) al strugurilor oferiți de către agricultor pentru procesare constituie

The weighted (average) price of grapes offered by the farmer for processing account for

$$\sum_{i=1}^4 P_{ij} \times P_i = 0,1 \times 15 + 0,2 \times 13 + 0,3 \times 11 + 0,4 \times 8 = 10,6 \text{ (lei);} \quad (21)$$

costurile ponderate (medii) de procesare a strugurilor i=1, 2, 3, 4 pentru obținerea vinului j constituie:

weighted (average) costs for processing of grapes i=1, 2, 3, 4 in order to obtain the wine j accounts for:

$$\sum_{i=1}^4 P_{ij} \times K_{ij} = 0,1 \times 7 + 0,2 \times 11 + 0,3 \times 6 + 0,4 \times 8 = 7,9 \text{ (lei)} \quad (22)$$

Suplimentul la preț P se găsește în intervalul:

Supplement at P price can be found in the range:

$$\max_i P_i - \sum_{i=1}^4 P_{ij} P_i \leq P \leq \pi_j - \left(\sum_{i=1}^4 P_{ij} \times K_{ij} - \min_i K_{ij} \right), \quad (23)$$

adică/so

$$15 - 10,6 \leq P \leq 23 - (7,9 - 6) \quad (24)$$

sau/or

$$4,4 \leq P \leq 21,1. \quad (25)$$

Prețul la struguri trebuie să depășească $\max_i P_i - \bar{Pretul} \text{ ponderat} = 15 - 10,6 = 4,4 = \Delta_j$ - suplimentul minim la prețul strugurilor.

The grapes price should exceed $\max_i P_i - \bar{Pretul} \text{ ponderat} = 15 - 10,6 = 4,4 = \Delta_j$ - minimum supplement at the grapes price.

Procesatorul trebuie să se încadreze cu costurile de procesare în condiția:

The processor should have the processing costs in the condition of:

$$\pi - 4,4 \geq \sum_{i=1}^4 P_{ij} K_{ij} - \min_i K_i \text{ sau } 23 - 4,4 \geq 7,9 - 6 = 1,9. \quad (26)$$

Eficiențizarea producerii vinului j devine posibilă, dacă vinificatorul determină cuantumul suplimentului al prețurilor unor soiuri de struguri. În caz contrar agricultorul se va orienta la producerea numai a strugurilor care pot fi comercializați la prețuri maxime. Din astfel de struguri, conform tehnologiei, nu poate fi produs vinul j; strugurii vor fi utilizați sau la producerea casnică a vinului de calitate inferioară sau vor fi exportați în Ucraina sau România.

Efficiency of j wine production is possible if the winemaker determines the amount of price supplement of grape varieties. Otherwise, farmers will focus on producing only the grapes that can be sold at maximum prices. From these grapes, according to the technology, the wine j can not be produced; grapes will be used either at the domestic production of wine of inferior quality or will be exported to Ukraine and Romania.

Concluzii. Vinificatorul este subiectul, care nu trebuie să profite de situație sa de monopsonist, dar dimpotrivă să majoreze prețurile la soiurile de struguri necesare pentru crearea vinului j, dar agricultorului economic nu-i convine să producă strugurii respectivi.

Conclusions. Winemaker is the subject that should not take advantage of his situation of monopsony, but has to increase the prices at the grape varieties necessary for the creation of j wine, but the farmer has no interest in producing these kinds of grapes.

Referințe bibliografice/References

1. MAXIMILIAN, Silvestru. Modelarea proceselor economice. Chișinău: ULIM, 2009. 226 p.
2. FIȘTIC, Maria. Semnificația, starea actuală și metodele de stimulare ale exportului producției vitivinicole = Significantly, the current status and stimulation methods of export production of wine. In: Economie și sociologie. 2011, nr. 4, pp. 112-117.
3. MOVILEANU, Pavel, FIȘTIC, Maria. Abordarea situațională și implicațiile de perspectivă ale producerii și comercializării strugurilor de masă = Situational approach and perspective implications of table grapes production and marketing. In: Economie și sociologie. 2011, nr. 4, pp. 21-27.
4. SÂRBU, Olga, COREȚCHI, Boris. Promovarea comerțului cu produse agricole ecologice în vederea sporirii eficienței sectorului agrar = Promoting the trade of organic agricultural products in order to increase the efficiency of agricultural sector. In: Economie și sociologie. 2011, nr. 4, pp. 15-20.
5. Caraman, Tatiana. Producerea strugurilor de masă în Republica Moldova. Businessul Agricol. 2010, nr. 1, februarie, pp. 41-42.

Recomandat spre publicare: 30.05.2012

SOCIOLOGIE

ANUL 2011: PROCESE SOCIO-POLITICE
ÎN VIZIUNEA POPULAȚIEI

Ion MOCANU, drd., AȘM

Recenzent: Vladimir BLAJCO, dr. hab., IIEȘP

Articolul este dedicat studierii interdependenței proceselor politice, economice și sociale și influenței caracteristicilor socio-demografice și personale asupra formării orientărilor sociale și politice ale populației din Moldova.

Cuvinte cheie: clasă socială, stratificare socială, educație, situație social-economică, apatie socială.

Introducere. De la declararea independenței, Republica Moldova a parcurs un drum anevoios și plin de greutate. Posedând la sfârșitul anilor '80 ai secolului trecut o economie centralizată de tip socialist și o politică bazată pe ideologia comunistă, aceasta și-a ales calea tranziției, a democratizării instituțiilor statului și a societății, a aplicării relațiilor economice de piață. Alegerea acestui vector de dezvoltare a fost argumentat prin situația grea în care se aflau țările blocului socialist după destrămarea URSS și prin pierderea așa-numitului război economic, tehnologic și ideologic pe care îl purta acest bloc cu Occidentul. Iată că au trecut mai mult de 20 de ani de la demararea procesului de tranziție, o perioadă suficientă pentru a face anumite concluzii atât în privința vectorului pe care și l-a ales țara, cât și în privința eficienței procesului de guvernare, de aplicare a politicilor în diversele sfere ale vieții.

Conținutul de bază. Pentru a stabili percepția populației asupra proceselor social-politice care au avut loc în ultima perioadă, am aplicat în acest studiu metoda analizei secundare a datelor, utilizând datele studiului sociologic „Statusul și rolurile omului în societatea contemporană”, efectuat de către Asociația Sociologilor și Demografilor din Republica Moldova. Cercetările de teren în cadrul sondajului „Vox Populi – ianuarie 2012” au fost efectuate în perioada 9-18 ianuarie 2012 pe un eșantion de 1587 de respondenți din 72 de localități, reprezentativ pentru populația adultă a Republicii Moldova, exclusiv regiunea transnistreană, cu o eroare maximală de $\pm 2,6\%$.

Respondenților li s-a propus să estimeze cum a fost pentru ei anul 2011, comparativ cu anul 2010. Aproape o jumătate dintre cei intervievați (47%) au menționat că anul 2011 a fost mai greu decât 2010, mai mult de o treime (38%) n-a sesizat nici un fel de schimbări și doar pentru 14 la sută anul 2011 a fost mai ușor decât cel precedent. Indicele de apreciere pozitivă a rezultatelor pe anul 2011 este în creștere la populația urbană și la tineri, respectiv 17 și 22% (vezi Tabelul 1).

Evenimentul politic nr.1 al anului 2011 este considerat de către populație nealegerea președintelui RM – 34%. În continuare urmează: alegerile locale – 33%; schimbările pe dimensiunea transnistreană – 17%; plecarea grupului Dodon din PCRM – 16%; manifestările PCRM – 14%;

THE 2011 YEAR: SOCIAL-POLITICAL
PROCESSES IN THE POPULATION'S VISION

Ion MOCANU, PhD student, ASM

Reviewer: Vladimir BLAJCO, PhD, IEIPS

The paper is dedicated to studying the interdependence of political processes, economic and social influence of sociodemographic characteristics and personal training on social and political guidelines of the Moldovan population.

Key words: social class, social stratification, education, social-economical situation, social apathy.

Introduction. Since the independence declaration, Moldova has travelled a road full of difficulties. Possessing in the late 80's of the last century a centralized socialist economy and a policy based on communist ideology, it has chosen the path of transition, democratization of state institutions and society, and the implementation of market economic relations. The choice of this vector of development has been reasoned by the hard situation in which the socialist bloc countries have arrived after the collapse of the USSR and the loss of so called economic, technologic and ideological war with the Western world. Here it's been more than 20 years after the start of the transition, a sufficient period to draw some conclusions regarding the vector which was selected by the country and regarding the efficiency of the governmental process, the application of policies in different areas of social life.

The basic content. To determine people's perception of social-political processes that took place recently, the author applied the secondary analysis method, using the data from the sociological study “Status and human roles in contemporary society”, conducted by the Association of Sociologists and Demographers of Moldova. The field research of the survey “Vox Populi – January 2012” was conducted between January 9 to 18, 2012, on a sample of 1587 respondents from 72 localities, representative for the adult population of the Republic of Moldova, excluding Transnistria, with a maximum error of 2.6%.

Respondents were asked to predict how the 2011 year was, compared with the 2010th. Almost a half of respondents (47%) indicated that 2011 was more difficult than 2010, more than one third (38%) didn't noticed any changes and only 14 percent said that the 2011 year was slightly better than before. The index of positive assessment is increasing at the urban population and the young, 17% and 22% respectively (see Table 1).

The number one political event of the year is considered by the population the non-election of the president of the Republic of Moldova – 34%. The following are: local elections – 33%; changes in the Transnistrian sector – 17%; Dodon group's leaving of the Communists Party – 16%; CPRM manifestations – 14%; raider attacks – 13%; the

atacurile raider – 13%; dialogul cu structurile europene – 10%, certurile din „AIE-2” – 9%; aniversarea a 20 de ani de la proclamarea independenței RM – 8%; vizita Patriarhului rus Chiril în Moldova – 6%; vizita vicepreședintelui SUA Joseph Biden în RM – 5%; crearea Uniunii vamale Rusia-Belarus-Kazahstan – 4%; evenimentele din lumea arabă și plecarea lui Mihai Godea și Alexandru Tănase din PLDM – respectiv câte 3%; manifestările PSD, protestele organizate de Maia Laguta și alegerile Bașcanului – câte 2%.

dialogue with the European structures – 10%, the fights within the EIA-2 – 9%; 20 years of independence of the RM anniversary – 8%; the visit of Patriarch Kirill – 6%; the visit of the vice-president of the USA, Joseph Biden – 5%; creation of the Customs Union Russia-Belarus-Kazakhstan – 4%; events in the Arab world – 3%; the departure of Tanase and Godea from LDPM – 3%; Manifestations of SDPM – 2%; organized protests of Maia Laguta – 2% and the Bashkan elections – 2%.

Tabelul 1/Table 1

**Numiți 3 evenimente politice ale anului 2011 pe care le considerați cele mai importante/
Name 3 political events which you believe to be the most important**

Nr.	Evenimentele politice ale anului 2011/Political events of 2011	%	Rangul/ Rank
1	Alegerea/Nealegerea președintelui Republicii Moldova/Election/Non-election of the President	34,3	I
2	Politica/Activitatea economică a AIE/Economical policy/Activity of the Alliance for European Integration	13,2	VI
3	Alegerile locale/Local elections	33,5	II
4	Plecarea grupului Dodon din PCRM/Dodon group's leaving of the Communists Party	15,5	IV
5	Aniversarea a 20 ani de independență a Republicii Moldova/20 years of independence of the RM anniversary	7,7	IX
6	Activități din politica externă. Dialogul cu structurile europene/Foreign policy activities. European structures dialogue	9,8	VII
7	Constituirea/activitatea, Instaurarea Guvernului Filat. Certurile din AIE/Formation, Establishment of the Filat government, fight within the Alliance	8,6	VIII
8	Manifestările PCRM/CPRM manifestations	13,5	V
9	Vizita Vicepreședintelui SUA Joseph Biden în Republica Moldova/The visit of the vice-president of the USA, Joseph Biden	5,0	XI
10	Vizita Patriarhului Chiril în Republica Moldova/The visit of Patriarh Kirill	6,1	X
11	Schimbările pe dimensiunea transnistreană/Changes in the Transnistrian sector	16,8	III
12	Altele: Evenimentele din lumea arabă; Crearea Uniunii Euro-asiatice (Uniunea vamală Rusia-Bielorus-Kazahstan); Manifestările PSD; Mitingurile organizate de Maia Laguta; Plecarea lui Mihai Godea și Alexandru Tănase din PLDM; Alegerile Bașcanului/Others Arab world events; Creation of the Customs Union Russia-Belarus-Kazakhstan; Manifestations of SDPM; Organized protests of Maia Laguta; The departure of Tanase and Godea from LDPM; Bashkan elections	14,1	

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Majoritatea populației (64%) nu este mulțumită de schimbările care s-au produs pe parcursul ultimilor doi ani în sfera politicii interne, în combaterea corupției (60%), în sfera economică la sat (39%), în medicină (38%), în sfera economică de la oraș (29%), în învățământ (30%) (vezi Tabelul 2).

Most people are not satisfied with the changes that have occurred over the last two years in the field of domestic policy, with the fight against corruption (60%), with the rural area economy (39%), with the urban area economy (29%), with the changes in the healthcare sector (38%), with the changes in the education sector (30%) (Table 2).

Tabelul 2/Table 2

**Cum apreciați schimbările care s-au produs în viața societății pe parcursul ultimilor doi ani?/
How do you appreciate the changes occurred in the life of society over the last two years?**

	Foarte bune/Bune/ Very good/Good	Rangul/Rank	Foarte bune/Bune/ Very good/Good	Rangul/Rank
	Opinia respondenților/ Respondents opinion	Opinia respondenților/ Respondents opinion	Opinia experților/ Experts' opinion	Opinia experților/ Experts' opinion
1. În sfera economică a satului/ In the rural area economy	15,2%	VII	8,6%	VIII
2. În sfera economică a orașului/ In the urban area economy	16,7%	VI	22,8%	IV
3. În politica internă/In domestic policy	8,1%	VIII	20,8%	V
4. În știință/In science	16,9%	V	24,0%	III
5. În învățământ/In education	23,6%	II	34,3%	I
6. În cultură/In culture	24,7%	I	17,1%	VII
7. În medicină/In healthcare sector	22,4%	III	18,6%	VI
8. În politica externă/In foreign policy	17,2%	IV	31,2%	II
9. În combaterea corupției/ Fight against corruption	7,4%	IX	3,2%	X
10. În soluționarea conflictului transnistrean / Transnistrian conflict regulation	6,1%	X	8,5%	IX

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Opinia experților la acest capitol diferă de cea a respondenților. Spre exemplu, experții au apreciat pozitiv (bune și foarte bune) schimbările care s-au produs în viața societății pe parcursul ultimilor doi ani în cultură (25%), în învățământ (24%), în medicină (22%), în politica externă și în știință (17%). Respondenții le-au estimat astfel: în învățământ (34%), în politica externă (31%), în știință (24%), în sfera economică a orașului (23%) și în politica internă (21%).

63% dintre respondenți consideră că evenimentele din interiorul țării se desfășoară într-o direcție incorectă, 21% – într-o direcție corectă, alte 16% – nu știu. O asemenea distribuție a răspunsurilor denotă mai degrabă o atitudine negativă față de direcția în care se dezvoltă țara. Este mare procentul celor care n-au fost în stare să dea un răspuns concret. Cei, care s-au autoidentificat cu grupul social superior și mediu, apreciază evenimentele din interiorul țării mult mai pozitiv.

Problemele care alarmează cel mai mult populația sunt următoarele: creșterea prețurilor la produse alimentare și la serviciile comunale – 66%, salariile și pensiile mici – 53% și viitorul copiilor – 41% (vezi Tabelul 3). Aceste subiecte s-au postat pe primele trei poziții, conform răspunsurilor intervievaților noștri. Astfel, 45% dintre ei au semnalat că prețurile mari constituie cea mai gravă problemă a acestora. Pentru încă 11% chestiunea dată se află pe poziția secundă, pentru 10% – pe poziția a treia. Prin urmare, aproape 7 respondenți din 10 au menționat că problema prețurilor este actuală (într-o măsură mai mare sau mai mică) pentru ei. Cercetarea noastră demonstrează din nou că oricare ar fi modalitatea de formulare a întrebărilor ce vizează problemele îngrijorătoare pentru populație, mereu în prim-plan iese sărăcia, asigurarea materială insuficientă.

Prețurile la mărfuri îi preocupă într-o măsură mai mare pe locuitorii de la sate decât pe cei de la oraș, precum și pe cei cu un nivel redus de instruire. Această stare de lucruri demonstrează că persoanele instruite din țara noastră sunt mai înstărite, prin urmare, educația reprezintă, cu certitudine, un factor important al formării stratificării sociale.

Pe poziția a patra, conform clasificării problemelor populației, se află șomajul – 30% din cei chestionați l-au menționat în răspunsurile lor. Aproape 1/3 din persoanele intervievate (30%) sunt preocupate, într-o anumită măsură, de dificultățile gășirii unui loc de muncă sau de pierderea acestuia. Problema șomajului este mai actuală în rândul bărbaților decât în cel al femeilor.

La fel, ca o problemă de prim rang, este evidențiată corupția funcționarilor de toate nivelurile (26%). Pentru 8% din respondenți această problemă este de mare importanță. Toate celelalte probleme au fost menționate mult mai rar. 17% din populație este îngrijorată de boli și posibilele epidemii, 15% – de emigrarea în masă peste hotare, 12% – de criminalitate și încălcarea drepturilor omului, 9% – de datoriile externe ale Republicii Moldova, 8% – de criza economico-financiară mondială și de calamitățile naturale, câte 7% – de relațiile interetnice din țară, funcționarea limbilor și pierderea independenței RM, lipsa regimului liber de vize, 6% – de instaurarea unei dictaturi în țară, 4% –

For example, the experts have appreciated positively (good and very good) the changes which took part in the society's life during the last two years in culture (25%), in education (24%), in medicine (22%), in foreign policy and in science (17%). The respondents have estimated them as follows: in education (34%), in foreign policy (31%), in science (24%), in the economic sphere of the city (23%), and in domestic policy (21%).

63% of the respondents consider that the events which took place in the country are going into a wrong direction, 21% – into a right direction, other 16% – don't know. Such a distribution of responses denotes a rather negative attitude towards the direction in which the country develops. The percent of those who didn't give a concrete answer is also big. Those, who identified themselves with the superior and medium social group, appreciate the events in the country much more positively.

The problems which alert the population the most are the following: the rise of prices for food and utilities – 66%, low salaries and pensions – 53% and the future of their children – 41% (see table 3). These problems have been situated on the first three positions, according to the answers of our respondents. Thus, 45% of them have reported that the big prices on food and utilities are the most serious problem for them. For other 11% this problem is on second place, for 10% this problem is on the 3rd place. Thus, almost 7 respondents out of 10 have mentioned that the price problem is actual (in a bigger or a lower measure) for them. Our research shows again that any manner of formulating questions regarding the population's problems will be used, always in the first place comes the poverty, the insufficient material assurance.

The prices on products are a bigger problem for the people from the villages than from the city, and also for those with a lower level of education. This shows us that the persons with a higher education are wealthier, and so the education represents, for sure, an important factor in the formation of social stratification.

On the fourth position, according to classification of populations' problems, is the unemployment – 30% of respondents have mentioned it in their responses. At least 1/3 of the interviewed persons are preoccupied, in some extent with the difficulties of finding a job or with the possibility of losing the actual job. The unemployment problem is more current for the men than for the women.

Also, as an important problem is mentioned the corruption of the functionaries of all levels (26%). For 8% of respondents this problem is of big importance. All other problems were mentioned more rarely. 17% of the population is concerned with the diseases and epidemics, 15% – with the massive migration, 12% – with the crime, the human rights violation, 9% – with the international debts of the Republic of Moldova, 8% – with the global financial crisis and the natural disasters, 7% with the interethnic relations in the country, with language functioning and the possibility of independence loss of the republic, and also with the lack of free visa regime, 6% – with the instauration of a

de un conflict militar în regiune. Doar 3% din cetățeni regretă pierderea regiunii transnistrene. După cum vedem din cercetarea noastră: aproape că lipsește îngrijorarea în țară privind pierderea regiunii transnistrene.

dictatorship in the country, 4% – with a military conflict in the region. Only 3% regret the loss of the Transnistrian region. As we see in our research: the concern of losing the Transnistrian region is almost missing.

Tabelul 3/Table 3

Care sunt lucrurile ce Vă îngrijorează cel mai mult în prezent? (Nu mai mult de trei răspunsuri)/
Which are the things that concern you the most in present (name 3 problems)

	În primul rând/ Firstly	În al doilea rând/ Secondly	În al treilea rând/ Thirdly	Total Total	Rangul problemei/ Problem rank
1. Creșterea prețurilor la produsele alimentare și la serviciile comunale/The rising prices for food and utilities	44,9%	11,3%	10,0%	66,2%	I
2. Corupția funcționarilor de toate nivelurile/ Corruption at all levels	7,7%	13,5%	4,7%	25,9%	V
3. Salariile mici. Pensii și indemnizații mici pentru bătrâni și invalizi/Low salaries and low pensions for elder and disabled persons	16,0%	25,5%	11,7%	53,2%	II
4. Viitorul copiilor/The future of children	14,1%	14,6%	12,4%	41,1%	III
5. Șomajul/Unemployment	5,3%	12,5%	12,0%	29,8%	IV
6. Criminalitatea, infracțiunile/Crime	3,8%	3,4%	4,5%	11,7%	VIII
7. Boala, epidemiile/Disease, epidemics	4,8%	4,4%	7,9%	17,1%	VI
8. Emigrarea masivă a populației peste hotare/ Massive migration	2,8%	4,9%	7,7%	15,3%	VII
9. Relațiile interetnice din republică, funcționarea limbilor/ Interethnic relations in the country, languages' functioning	0,8%	2,0%	4,5%	7,3%	XII-XIII
10. Calamitățile naturale/Natural disasters	1,2%	2,8%	3,9%	7,9%	XI
11. Un conflict militar în regiune/ A military conflict in the region	0,4%	1,8%	2,1%	4,3%	XVI
12. Instaurarea unei dictaturi în țară/ The instauration of a dictatorship in the country	1,0%	0,9%	3,8%	5,7%	XV
13. Datoriile externe ale Republicii Moldova/ International debts of the Republic of Moldova	1,6%	2,8%	4,3%	8,8%	IX
14. Pierderea independenței Republicii Moldova/ Independence loss of the country	3,8%	1,7%	1,8%	7,3%	XII-XIII
15. Criza economico-financiară globală/Global financial crisis	1,8%	2,0%	4,7%	8,4%	X
16. Pierderea regiunii transnistrene/ The loss of the Transnistrian region	0,6%	1,4%	0,9%	2,9%	XVII
17. Lipsa regimului liber de vize/Lack of free visa regime	1,2%	1,5%	4,4%	7,1%	XIV

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Cercetarea iarăși a semnalat un nivel scăzut al încrederii populației în diferite instituții sociale și politice. La fel, ca și în studiile anterioare, biserica ocupă primul loc după popularitate. În biserică au încredere, într-o măsură mai mare sau mai mică, 72% din respondenți (respectiv 33% și 39%). Nu au încredere în lăcașele sfinte 7% din cei chestionați.

Pe locul doi la acest compartiment s-a clasat presa. Pentru prima dată mass-media a urcat atât de sus în topul încrederii populației în diferite instituții sociale și politice. N-au îndoială în cuvântul scris 56% din cei intervievați (8% au încredere totală și 48% – într-o anumită măsură). În contextul dat, vom specifica că nu există în țară alte instituții, în care ar avea încredere majoritatea populației.

Pe locul al treilea, conform nivelului de încredere, se află primăria din localitatea natală. Au confirmat acest lucru

The research reported once again a low level of public confidence in various social and political institutions. Just as in previous studies, the church is in the top of popularity. The confidence in church (greater or less) is shared by 72% of respondents (33% and 39% respectively). 7% of respondents have no confidence in the church.

The press came on the second place in this section. For the first time the media has climbed so high among public confidence in various social and political institutions. 56% of the respondents have no doubt in the written word (8% have total confidence and 48% in a particular measure). In this context, we specify that no other institution in the country receives the trust of the majority of population.

On the third place, according to the level of confidence, the mayoralty of the native locality is situated. 45% of respondents confirmed this; from which total confidence

45% din respondenți, dintre care doar 9% au încredere totală, iar ceilalți – 36% – într-o anumită măsură (vezi Tabelul 4).

43% din populație au încredere în armată, 29% – în organizațiile internaționale cu sediul în Moldova, 28% – în instituțiile bancare, 27% – în Guvern. Locurile 8-9, potrivit acestui indicator, le împart Președintele țării și organizațiile nonguvernamentale cu câte 26% fiecare.

Mai puțin de o pătrime din respondenți au încredere în Parlament – 24%, în poliție – 21%. Cea mai mică încredere a populației revine sindicatelor și justiției (câte 17%), urmate de partidele politice – 14% și patronate – 12%. În contextul dat, vom menționa că acestea inspiră încredere doar „într-o anumită măsură” – situație alarmantă pentru societatea moldovenească – aproape nimeni nu și-a exprimat încrederea totală în ele.

have only 9%, and 36% – to some extent (see Table 4).

43% of the respondents have confidence in the army, 29% – in international organizations based in Moldova, 28% – in banking institutions, 27% – in Government. The 8th and 9th place, according to this index, are divided by country's President and the nongovernmental organizations with 26% each.

Less than a fourth of the respondents have confidence in the Parliament – 24%, in police – 21%. The lowest rate of confidence is shown to syndicates and justice (17% each), followed by political parties – 14% and patronages – 12%. In this context, we will mention that the people share only a confidence to some extent to these institutions – which is an alarming situation in the Moldovan society – almost no one has shown a total confidence in these institutions.

Tabelul 4/Table 4

Câtă încredere aveți în ...?/How much confidence do you have in ...?

	Foarte multă încredere/ Very much confidence	Oarecare încredere/ Some confidence	Nu prea am încredere/ No to much confidence	Nu am deloc încredere/ No confidence at all	Nu știu/ I don't know	Nu răspund/ No answer	Total Foarte multă încredere + oarecare încredere/ Total very much confidence + some confidence	Rangul/ Rank
1. Guvern/ Government	3,3%	24,1%	37,3%	30,4%	1,3%	3,6%	27,4%	VII
2. Parlament/ Parliament	2,9%	20,7%	37,3%	33,8%	1,4%	3,8%	23,6%	X
3. Președintele țării/ President	5,1%	21,0%	29,7%	33,3%	3,8%	7,1%	26,1%	IX
4. Justiție/Justice	2,5%	14,3%	43,0%	29,6%	3,4%	7,2%	16,8%	XIII
5. Armată/Army	6,9%	35,9%	31,3%	12,6%	5,7%	7,6%	42,8%	IV
6. Biserică/Church	32,5%	39,4%	15,1%	6,6%	1,4%	5,0%	71,9%	I
7. Primărie/City hall	9,1%	35,6%	34,3%	15,5%	1,4%	4,0%	44,7%	III
8. Partide politice/ Political parties	1,6%	12,8%	41,1%	34,5%	2,3%	7,6%	14,4%	XIV
9. Bănci/Banks	2,6%	25,7%	37,9%	22,3%	5,1%	6,4%	28,3%	VI
10. Poliție/Police	2,0%	18,8%	35,0%	35,0%	2,6%	6,6%	20,8%	XI
11. Mass media	7,6%	48,0%	26,8%	9,2%	2,1%	6,3%	55,6%	II
12. Organizații neguvernamentale / Non- governmental organizations	1,7%	24,6%	32,0%	14,1%	14,1%	13,5%	26,3%	VIII
13. Organizații internaționale cu sediul în RM/ International organizations based in Moldova	3,5%	25,1%	29,2%	15,0%	14,2%	13,1%	28,6%	V
14. Sindicate/ Syndicates	1,6%	15,5%	35,0%	24,1%	13,7%	10,1%	17,1%	XII
15. Patronate/ Patronages	0,8%	11,4%	33,3%	22,7%	16,9%	14,9%	12,2%	XV

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Rezultatele studiului ne demonstrează, de asemenea, că interesul față de politică în rândul locuitorilor din țară continuă să fie destul de scăzut. Doar 17% din cei chestionați au menționat că sunt interesați de politică, 7% – sunt foarte interesați, 27% – nu se interesează, iar alte 14% – au alte griji. 34% din intervievați n-au dat un răspuns clar la această întrebare. Prin urmare, numărul celor care nu se interesează de politică este cu mult mai mare decât a celor interesați. Autosituarea în ierarhia socială arată că cei mai interesați de politică sunt, evident, reprezentanții stratului social mediu – 36% și superior – 28%.

A fost surprinzător de a stabili în procesul cercetării și numele liderilor politici din țară, căror populația le acordă cea mai mare încredere. Întrebarea a fost formulată deschis. Dintre politicienii care au acumulat cel mai mare număr de voturi este Vladimir Voronin cu 31,6%, Vlad Filat – 24,7%, Marian Lupu – 16,3%, după care urmează: Dorin Chirtoacă – 6,1%, Igor Dodon – 5,8%, Mihai Ghimpu – 4,6%, Zinaida Greceanii – 4,2% (vezi Tabelul 5). Pentru alți politicieni au optat mai puțin de 1% din respondenți. Cel mai frecvent răspuns la întrebarea cu privire la credibilitatea politică a fost „nu am încredere în nimeni” – 45,4% din respondenți. Este un indice înspăimântător, care ar trebui să ne pună serios pe treabă și nu pe dezbateri interminabile, de care lumea a obosit.

Our findings also demonstrate that the interest in policy among the inhabitants of the country continues to be quite low. Only 17% of respondents said they are interested in politics, 7% – are very interested, 27% – not interested, and another 14% – have other worries. 34% of respondents have not given a clear answer to this question. Therefore, the number of those not interested in politics is much higher than those concerned. The self-positioning in the social hierarchy shows that naturally interested in political questions are the representatives of medium social layer – 36% and higher social layer – 28%.

It was surprising to find in the process of the study also the names of the political leaders of the country, which have the most confidence of the population. The question was formulated as an open one. The mostly named political person was Vladimir Voronin, with 31.6%, Vlad Filat – 24.7%, Marian Lupu – 16.3%, followed by Dorin Chirtoaca – 6.1%, Igor Dodon – 5.8%, Mihai Ghimpu – 4.6%, Zinaida Greceanii – 4.2% (see Table 5). Less than 1% of respondents have opted for another political person. The most frequent answer to the question of political credibility was “I don’t trust anyone” – 45.4% of respondents. It is an outrageous index, which should put us seriously to work, but not to endless debates, from which all the population is tired.

Tabelul 5/Table 5

Care este personalitatea politică din Republica Moldova în care Dvs. aveți cea mai mare încredere? (notați numele persoanei)/Which is the political person in which you have the biggest confidence? (name one person)

	Din numărul total de respondenți/ From total respondents	Din numărul de respondenți care au numit persoana/ From the respondents who named a person
Marian Lupu	8,9%	16,3%
Mihai Ghimpu	2,5%	4,6%
Dorin Chirtoacă	3,3%	6,1%
Vladimir Voronin	17,3%	31,6%
Igor Dodon	3,2%	5,8%
Vladimir Filat	13,5%	24,7%
Vi. Plahotniuc	0,2%	0,3%
Dumitru Diacov	0,3%	0,5%
Zinaida Greceanii	2,3%	4,2%
Altă persoană/Another person	3,1%	5,9%
Total	54,6%	100,0%
Nimeni/No one	45,4%	

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Au mai fost nominalizate persoanele: L. Palihovici, V. Ioniță, V. Streleț, V. Șelin, S. Sîrbu, Gr. Petrenco, M. Tcaciuc, Iu. Muntean, Vitalia Pavlicenco.

Respondenților li s-a propus, de asemenea, să estimeze nivelul de încredere față de politicienii din lista pusă la dispoziție. Nici unul din liderii politici nu se bucură de încrederea majorității populației. Analiza indicatorului respectiv în raport cu liderii politici de cel mai înalt rang a demonstrat că și aici se bucură de cea mai mare simpatie a alegătorilor președintele Partidului Comuniștilor, Vladimir

Also were named: L. Palihovici, V. Ioniță, V. Streleț, V. Șelin, S. Sîrbu, Gr. Petrenco, M. Tcaciuc, Iu. Muntean, Vitalia Pavlicenco.

The respondents also were asked to estimate the level of confidence regarding the politicians included in a list. No one of the political leaders has obtained the trust of the majority of the population. The analysis of the respective index compared to the political leaders of the highest rank has shown that the biggest sympathy is received by the president of the CPRM, Vladimir

Voronin (vezi Tabelul 6). În el au încredere totală sau „într-o anumită măsură” 37% din respondenți (respectiv 18% și 19%). Se bucură de un rating relativ înalt și persoanele de primă importanță din țara noastră ca prim-ministrul și președintele Partidului Liberal Democrat, Vlad Filat – 36% (11% – au încredere totală și 25% – „într-o anumită măsură”).

În președintele Partidului Democrat Marian Lupu au încredere 30% (6% – totală și 24% – „într-o anumită măsură”). De primarul general al mun. Chișinău Dorin Chirtoacă își leagă speranțele pentru viitor 27% din populație (6% au încredere totală și 21% – „într-o anumită măsură”). În președintele Partidului Socialiștilor Igor Dodon au încredere 27% din cei intervievați (5% – totală și 22% – „într-o anumită măsură”). În raport cu președintele Partidului Liberal Mihai Ghimpu, acest indicator constituie 23%, cu Zinaida Greceanii – 20% (4% – totală și 16% – „într-o anumită măsură”). În aceeași ordine de idei, nominalizăm și alte personalități politice din țară: în Dumitru Diacov au încredere 14% din populație, în Mihai Godea – 12%, în Vitalia Pavlicenco – 10%, în Victor Șelin – 9%, în Vlad Plahotniuc – 6%, în Victor Ciobanu – 5%. Alți lideri politici au fost menționați de mai puțin de 5% din respondenți.

Voronin (see Table 6). He has the confidence of 37% (18% – total confidence and 19% – some confidence). A relatively high rating is obtained by the first importance persons of our country as the prime-minister and president of the Liberal Democratic Party, Vlad Filat – 36% (11% have total confidence and 25% – some confidence).

30% of respondents have confidence in the President of the Democratic Party, Marian Lupu (6% – total trust, and 24% – some confidence). The mayor of Chisinau, Dorin Chirtoaca, has the trust of 27% of the population (6% have total confidence, and 21% – to some extent). The president of the Socialists' Party, Igor Dodon, has the confidence of 27% of the respondents (5% – full confidence, and 22% – to some extent). Mihai Ghimpu, the president of the Liberal Party, has the confidence of 23%, while Zinaida Greceanii – 20% (4% total, and 16% – to some extent respectively). A lower level of confidence have received the following political personalities: Dumitru Diacov (14%), Mihai Godea (12%), Vitalia Pavlicenco (10%), Victor Selin – 9%, Vlad Plahotniuc – 6%, Victor Ciobanu – 5%. Other political leaders were mentioned by less than 5% of respondents.

Tabelul 6/Table 6

**Câtă încredere aveți în următoarele personalități politice?/
How much trust do you have in the following political leaders?**

	Foarte multă încredere/ Very much confidence	Oarecare încredere/ Some confidence	Nu prea am încredere/ Not much confidence	Nu am deloc încredere/ No confidence at all	Nu am auzit de el/ Didn't hear about him	Nu răspund/ No answer	Total Foarte multă încredere + Oarecare încredere/ Total Very much confidence + some confidence	Rangul/ Rank
1. Vitalia Pavlicenco	1,6%	8,5%	22,4%	39,6%	10,6%	17,3%	10,1%	X
2. Marian Lupu	6,6%	23,8%	25,3%	33,9%	0,8%	9,6%	30,4%	III
3. Dumitru Diacov	1,6%	12,0%	27,7%	45,7%	3,4%	9,6%	13,6%	VIII
4. Mihai Ghimpu	3,9%	19,0%	24,4%	42,3%	1,3%	9,1%	22,9%	VI
5. Dorin Chirtoacă	5,8%	21,4%	24,3%	36,0%	0,8%	11,7%	27,2%	IV
6. Vladimir Voronin	17,8%	19,2%	16,6%	37,4%	1,4%	7,6%	37,0%	I
7. Igor Dodon	4,6%	22,2%	27,4%	36,5%	1,9%	7,4%	26,8%	V
8. Zinaida Greceanii	3,6%	16,3%	24,8%	41,5%	1,4%	12,4%	19,9%	VII
9. Vlad Filat	11,4%	24,4%	25,7%	30,2%	0,8%	7,6%	35,8%	II
10. Mihai Godea	1,4%	10,1%	25,3%	37,4%	10,1%	15,7%	11,5%	IX
11. Vl. Plahotniuc	0,8%	5,4%	19,8%	50,5%	8,0%	15,5%	6,2%	XII
12. Victor Ciobanu	0,4%	4,8%	18,2%	34,5%	24,0%	18,0%	5,2%	XIII
13. Victor Șelin	2,9%	6,6%	14,7%	34,6%	22,1%	19,1%	9,5%	XI

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Dacă duminica viitoare s-ar organiza alegeri directe pentru postul de Președinte al RM, 32% din cei chestionați ar vota cu Vladimir Voronin, 21% – cu Vlad Filat, 19% – cu Marian Lupu, 7% – cu Igor Dodon. Câte 4% de voturi ar acumula Zinaida Greceanii și Mihai Ghimpu, iar Dorin Chirtoacă – doar 3%. Este semnificativ faptul că 44 la sută din cei intervievați n-au fost în stare să facă o alegere clară (vezi Tabelul 7).

If the next Sunday direct elections for the President of the Republic of Moldova will be organized, 32% of the respondents will vote for Vladimir Voronin, 21% – for Vlad Filat, 19% – for Marian Lupu, 7% – for Igor Dodon. 4% of the votes would be accumulated by Zinaida Greceanii and Mihai Ghimpu, while Dorin Chirtoaca would receive only 3%. It is important that 44% of the respondents couldn't make a suitable choice (see Table 7).

Tabelul 7/Table 7

Dacă duminica viitoare s-ar organiza alegeri directe pentru postul de președinte al Republicii Moldova, Dvs. pentru cine ați vota?/If the next Sunday, direct elections for President of the Republic of Moldova would be organized, whom would you vote for?

	Din numărul total de respondenți/From total number of respondents	Din numărul respondenților care au numit persoana/From the respondents who named a person	Rangul/Rank
Marian Lupu	10,8%	19,2%	III
Mihai Ghimpu	2,5%	4,4%	V
Dorin Chirtoacă	1,4%	2,6%	VII
Vladimir Voronin	18,1%	32,1%	I
Igor Dodon	4,0%	7,0%	IV
Vladimir Filat	11,8%	20,9%	II
Vl. Plahotniuc	0,4%	0,8%	
Dumitru Diacov	0,1%	0,2%	
Mihai Godea	0,1%	0,2%	
Zinaida Greceanii	2,2%	3,9%	VI
Altă persoană/Another person	4,9%	8,7%	
Total	56,5%	100,0%	
Nu știu/I don't know	43,5%		
Total	100,0%		

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

În țară nu există nici un partid politic care s-ar bucura de încrederea majorității populației. De cel mai înalt rating se bucură Partidul Comuniștilor – 41% din respondenți (vezi Tabelul 8). Indicii celorlalte partide constituie 33% pentru Partidul Liberal Democrat, câte 26% au acumulat – Partidul Democrat și Partidul Liberal, 10% – Partidul Socialiștilor, 9% – Partidul Social-Democrat, 7% – Partidul Popular Creștin Democrat, câte 5% – Partidul Național Liberal și Partidul Acțiunea Democratică.

There is no political party in the country which could get the confidence of the majority of population. The biggest rating is the Communists party one – 41% of respondent (see Table 8). The indexes of other parties are as follows – Liberal Democratic Party with 33%, Democratic Party – 26%, Liberal Party – 26%, Socialists Party – 10%, Social-Democratic Party – 9%, Popular Christian Democratic Party – 7%, and National Liberal Party and the Democratic Action Party with 5%.

Tabelul 8/Table 8

Câtă încredere aveți în următoarele partide politice?/How much trust do you have in the following political parties?

	Foarte multă încredere/Very much confidence	Oarecare încredere/Some confidence	Nu prea am încredere/Not much confidence	Nu am deloc încredere/No confidence at all	Nu am auzit de el/Didn't hear about it	Nu răspund/No answer	Total Foarte multă încredere + Oarecare încredere/Total Very much confidence + some confidence	Rangul/Rank
1. Partidul Social-Democrat/Social-Democratic Party	0,8%	7,9%	29,6%	40,0%	8,1%	13,7%	8,7%	VI
2. Partidul Liberal/Liberal Party	6,6%	19,0%	27,1%	37,7%	1,8%	7,8%	25,6%	IV
3. Partidul Popular Creștin Democrat/Popular Christian Democratic Party	1,1%	5,6%	26,0%	52,5%	3,9%	10,8%	6,7%	VII
4. Partidul Comuniștilor/Communists' Party of Moldova	20,2%	21,0%	17,8%	34,3%	1,5%	5,2%	41,2%	I
5. Partidul Liberal Democrat/Liberal Democratic Party	10,4%	23,1%	27,3%	31,6%	1,2%	6,4%	33,4%	II
6. Partidul Democrat/Democratic Party	4,2%	22,2%	28,6%	34,9%	1,1%	8,9%	26,4%	III
7. Partidul Național Liberal/National Liberal Party	0,5%	4,9%	26,2%	45,4%	10,0%	13,0%	5,4%	VIII
8. Partidul Socialiștilor/Socialists' Party	2,1%	7,4%	25,3%	43,1%	7,8%	14,3%	9,5%	V
9. Partidul Acțiunea Democratică/Democratic Action Party	0,4%	4,5%	20,2%	32,9%	24,1%	17,9%	4,9%	IX

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Insatisfacția cauzată de sistemul social-politic influențează, de regulă, nivelul de dezvoltare a responsabilității civice și comportamentul electoral. Primul indicator – nivelul responsabilității civice a populației poate fi stabilit studiind rata de participare la scrutin. Sondajul a demonstrat că, în cazul în care alegerile s-ar desfășura în prima duminică (care urmează după sondaj), atunci ar merge la votare 48% din respondenți; probabil, s-ar prezenta – 31%, nu s-ar prezenta – 7%, sunt siguri că nu vor merge la scrutin 4% din cei chestionați, încă nu s-au determinat în acest sens 10% din ei (vezi Tabelul 9). Aceste date reflectă tendința de participare, destul de mică, la alegerile în organele puterii. Mai puțin de o jumătate dintre ei sunt siguri că vor merge la urne. Un mare număr din cei intervievați sunt determinați să nu participe la vot (14%). Este evident că cei mai activi electori sunt reprezentanții stratului social superior 91% și mediu – 80%. Trebuie să ținem cont și de faptul că procentul răspunsurilor pozitive la întrebarea ce ține de participarea la vot este, în mod evident, sporit. După cum se știe, în procesul efectuării cercetărilor sociologice, fiecare respondent, în mod conștient sau inconștient, încearcă să arate în fața celui ce interviează într-o lumină cât mai favorabilă (fenomenul dezirabilității sociale). Acest lucru devine destul de pregnant atunci, când vine vorba despre responsabilitatea civică.

The dissatisfaction cause by the social-political system influence, usually, the level of the civic responsibility development and the electoral behavior. The first indicator – the level of civic responsibility of the population can be established by studying the voting participation rate. The survey showed, that in case if the election would take place in the first Sunday (which follows after the survey), then 48% of respondents would vote, probably would vote – 31%, probably would not vote – 7%, and 4% are sure that they would not vote, while 10% of respondents didn't determined themselves in this question (see Table 9). This data reflect the relatively low participation rate at the election of the power bodies. Less than a half of the respondents are sure that they will go to the voting polls. A big number of those interviewed are sure already today that they will not go to vote (14%). It is obvious that the most active electors are the representatives of the superior and medium social strata (91% and 80% respectively). We must also take into account the fact that the percent of the positive responses on this question is obviously increased. It is well known, that in the process of the effectuation of the sociological surveys, the respondents, consciously or unconsciously, are trying to show themselves to the interviewer in the most favorable light (social desirability phenomenon). This becomes quite noticeable when it comes to civic responsibility.

Tabelul 9/Table 9

**Dacă duminica viitoare s-ar organiza alegeri în Parlamentul Republicii Moldova, Dvs. ați merge la votare?/
If the next Sunday would be organized elections for the Parliament of Moldova, would you go to polls?**

1	Sunt sigur că m-aș prezenta/I am sure I would go	48,4%
2	Probabil că m-aș prezenta/Probably I would go	30,7%
3	Probabil că nu m-aș prezenta/Probably I would not go	7,1%
4	Sunt sigur că nu m-aș prezenta/I am sure I would not go	4,2%
5	Nu știu, nu răspund/I don't know, no answer	9,6%

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Respondenților li s-a propus, de asemenea, să răspundă într-o formă liberă la întrebarea: în ce condiții ar dori să participe la alegerile parlamentare, în cazul în care ele s-ar desfășura în prima duminică care urmează după sondaj. Răspunsurile primite au fost clasificate în felul următor: voi vota în orice împrejurări – 18,9%; când partidele vor recăpăta încrederea cetățenilor – 8,0%; când alegerile vor fi corecte – 12,0%; dacă mă voi simți bine, dacă nu voi fi bolnav – 5,9%; când se va ameliora nivelul de trai – 7,1%; dacă voi fi în localitate – 2,6%; când vor fi aplicate măsuri de constrângere – 0,6%; dacă va fi timp favorabil – 1,0%; dacă vor veni acasă la mine ca să votez – 0,6%; dacă mi se va plăti – 0,6%; dacă nu se va aplica ștampila în buletin – 0,2%.

Dintre pretențiile înaintate față de candidați, majoritatea celor chestionați ar dori să voteze numai în cazul, în care alegerile vor fi corecte, se va ameliora nivelul de trai și partidele vor recăpăta încrederea cetățenilor. Foarte des aceste

Respondents were asked also to respond in a free form to the question: under what conditions would they like to participate in parliamentary elections, if it would take place in the first Sunday following the survey. Responses were classified as follows: I would vote in all circumstances – 18.9%, when the parties will regain public confidence – 8.0%, when elections will be fair – 12.0%, if I would feel better/ if I will not be ill – 5.9%; if the living standards will be improved – 7.1%, if I would be in town – 2.6% if there would be applied coercive measures – 0.6%, if there would be a favorable time – 1.0%, if they would come to my home to vote – 0.6%, if I will be paid – 0.6%, if there would be no stamps on the ballot – 0.2%.

From all the claims submitted to the candidates, most respondents would like to vote only if, the elections will be fair, living standards will improve and the parties will

deziderate au fost înaintate de indeciși, adică de grupul de persoane care prezintă cel mai mare interes pentru sociologi.

Conform rezultatelor studiului 32% dintre respondenți în ultimii ani și-au schimbat preferințele electorale, motivele fiind următoarele: a scăzut nivelul de trai, s-a deteriorat calitatea vieții – 16%; sunt dezamăgit de programe, partide și politicieni – 13%; altceva – 4%.

În cadrul cercetării am încercat să măsurăm dependența orientărilor politice ale cetățenilor de modul în care aceștia văd inegalitatea socială din jurul lor și poziția lor în această ierarhie. Am constatat că electoratul comunist este compus din 68,1% reprezentanți ai clasei de bază (de jos), 15,8% – ai celei de mijloc, 16,1% – ai clasei de sus. Corespunzător, electoratul Partidului Liberal Democrat din Moldova: 47,3%; 22,8%; 29,9%. Electoratul Partidului Liberal din Moldova – 47,9%; 16,8%; 35,3% și cel al Partidului Democrat din Moldova – 63,6%; 16,6%; 19,7%. Aceste date confirmă faptul că, în linii mari, opțiunile politice ale cetățenilor sunt independente de autoidentificarea cu o anumită clasă socială, de părerea ei despre structura actuală a societății.

O altă problemă care ar trebui să ne pună pe gânduri: dacă în duminica ce urmează după sondaj vor avea loc alegeri parlamentare, apoi 27% din respondenți nu știu cu cine să voteze. Alte 6% nu au dat un răspuns concret. Prin urmare, fiecare a treia persoană interviuată n-ar fi putut face o alegere întemeiată.

Cei mai mulți dintre respondenți, care împărtășesc anumite convingeri politice, au pledat în favoarea Partidului Comuniștilor – 47,5% (vezi Tabelul 10). În continuare, conform numărului de voturi acumulate, urmează Partidul Liberal Democrat din Moldova – 26,1%, Partidul Democrat din Moldova – 11,6%, Partidul Liberal – 9,2%, Partidul Socialiștilor – 1,9%. Celelalte partide politice au acumulat un număr mai mic de 1%.

regain public confidence. Very often, these goals have been submitted by undecided, the group of persons for which the sociologists are having the greatest interest.

The results show that 32% of respondents in recent years have changed their electoral preferences, the reasons being: a low standard of living, quality of life has deteriorated – 16%, I am disappointed in the programs, parties and politicians – 13%; else – 4%

In this research we tried to measure the dependence of citizens' political guidelines of how they see the social inequality around them and their position in this hierarchy. We found that the Communist electorate is composed of 68.1% base class representatives (lowest class), 15.8% – of the middle class, 16.1% – of the upper class. Liberal Democratic Party accordingly: 47.3%, 22.8%, 29.9%. Liberal Party of Moldova – 47.9%, 16.8%, 35.3%. Democratic Party of Moldova – 63.6%, 16.6%, 19.7%. These data confirm that largely the citizens' political options are independent of self-identification with a certain social class, of its opinion about the current structure of society.

Another issue which should put us on thoughts: if on the Sunday following the poll will be held parliamentary elections, then 27% of respondents would not know whom to vote. Another 6% had no concrete answers. Therefore, every third interviewed person would not make a reasoned choice.

Most of the respondents who share certain political beliefs, have indicated the Communist Party – 47.5% (see Table 10). Further, according to the accumulated number of votes, is Liberal Democratic Party – 26.1%, Democratic Party of Moldova – 11.6%, Liberal Party – 9.2%, Socialist Party – 1.9%. Other political parties have accumulated a number of votes less than 1%.

Tabelul 10/Table 10

Dacă duminica viitoare, s-ar organiza alegeri parlamentare, pentru care partid ați vota?
(Din totalul de 1587 de respondenți)/If the next Sunday Parliamentary elections would be held,
which party would you vote? (Out of all 1587 respondents)

1	Partidul Social-Democrat/Social Democratic Party	0,6%
2	Partidul Liberal/Liberal Party	6,2%
3	Partidul Popular Creștin Democrat/Popular Christian Democratic Party	0,5%
4	Partidul Comuniștilor /Communists' Party	31,8%
5	Partidul Liberal Democrat/Liberal Democratic Party	17,5%
6	Partidul Democrat/Democratic Party	7,8%
7	Partidul Național Liberal/National Liberal Party	0,3%
8	Partidul Socialiștilor/Socialists Party	1,3%
9	Partidul Acțiunea Democratică/Democratic Action	0,4%
10	Alt partid/Candidat independent/Another party/Independent candidate	0,6%
11	Nu știu/I don't know	26,8%
12	Nu aș vota/I would not vote	6,2%

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Tabelul 10^A/Table 10^A

Dacă duminica viitoare s-ar organiza alegeri parlamentare, pentru care partid ați vota? (Procente din totalul celor care au exprimat o opțiune – 67% din respondenți)/If the next Sunday Parliamentary elections would be held, which party would you vote? (Out of the respondents who showed an option – 67% of the respondents)

1	Partidul Social-Democrat/Social Democratic Party	0,9%
2	Partidul Liberal/Liberal Party	9,2%
3	Partidul Popular Creștin Democrat/Popular Christian Democratic Party	0,7%
4	Partidul Comuniștilor/Communists' Party	47,5%
5	Partidul Liberal Democrat/Liberal Democratic Party	26,1%
6	Partidul Democrat/Democratic Party	11,6%
7	Partidul Național Liberal/National Liberal Party	0,5%
8	Partidul Socialiștilor/Socialists Party	1,9%
9	Partidul Acțiunea Democratică/Democratic Action	0,7%
10	Alt partid/Candidat independent/Another party/Independent candidate	0,9%

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

În contextul dat, menționăm că respondenții au fost rugați să-și motiveze opțiunile într-o formă liberă. 22,5% dintre ei votează un anumit partid, dat fiind că împărtășesc ideologia și politica acestuia, îi acceptă programul; 25,5% – pentru că partidul a soluționat probleme concrete cu care se confruntă cetățenii; 15% – au ales răul cel mai mic; 11,3% – apreciază înalt calitățile liderului formațiunii, 10,4% – apreciază echipa puternică a partidului; 9,6% – partidul a venit cu soluții de depășire a crizei politice din țară; 5% – prețuiesc fidelitatea formațiunii față de electorat.

Conform rezultatelor studiului, în ultimii ani 32% dintre respondenți și-au schimbat preferințele electorale, motivele fiind următoarele: a scăzut nivelul de trai, s-a deteriorat calitatea vieții – 16%; s-au dezamăgit în programe, partide și politicieni – 13%; altceva – 4%.

În cadrul cercetării am estimat evoluția preferințelor electorale ale cetățenilor noștri care au participat la alegerile parlamentare anticipate din 28 noiembrie 2010. Astfel, pentru aceeași formațiune vor vota iarăși circa 79% din alegătorii PCRM, 60% – ai PLDM, 62% – ai PL și 61% – ai PDM.

Jumătate din respondenți – 49,7% – apreciază negativ organizarea alegerilor parlamentare anticipate în 2012 (în cazul desfășurării lor). 30% din ei consideră acest eveniment pozitiv (de regulă, susținătorii PCRM și ai PLDM). Sunt în așteptarea alegerilor anticipate reprezentanții straturilor sociale superioare și de mijloc, cei din stratul de jos le detestă. Circa 1/5 dintre intervievați nu și-au format o opinie în acest sens.

In this context, we note that respondents were asked to give reasons for their choices in a free form. 22.5% of them vote for a party, given that they share its ideology and policy, they support its program, 25.5% – the party has solved real problems faced by citizens, 15% – chose the lesser evil; 11.3% – highly appreciated leader's qualities, 10.4% – strong team of the party, 9.6% – the party has come up with solutions to overcome the political crisis in the country, 5% – value the loyalty of the party to the electorate.

The results show that in recent years 32% of respondents have changed their electoral preferences, reasons being: a low standard of living, quality of life has deteriorated - 16%; were disappointed in the programs, parties and politicians - 13%; else - 4%.

In this research, we estimated the evolution of electoral preferences of our citizens who participated at the parliamentary elections of November 28, 2010. Thus, for the same party will vote again about 79% of PCRM voters, 60% – of the LDPM, 62% – of LP and 61% – of the DPM.

Half of respondents – 49.7% – negatively appreciate the possibility of anticipated parliamentary elections in 2012. 30% of them considered this a positive event (usually supporters of the Communist Party and LDP). The representatives of the higher social strata and of the middle are pending early elections, while the bottom layer detests them. About one fifth of respondents have not formed an opinion in this regard.

Tabelul 11/Table 11

Dacă Dvs. nu doriți să participați în activitatea partidelor sau mișcărilor politice, atunci din ce cauză? (puteți alege orice număr de variante de răspuns)/
If you do not want to participate in the activity of parties or political movements, then why? (you can choose any number of variants)

1	Nu văd nici un sens în acest lucru, există alte lucruri mai importante/ I see no sense in this, there are other more important things	26,7%
2	Sunt un adversar principial al pluripartidismului/ I am a principled opponent of multi-party system	8,4%
3	Nu accept actuala situație politică din țară/ I do not accept the current political situation in the country	29,4%
4	Consider, că nu am calități și caracter necesar activității politice/ I think that I don't have character and qualities for political activity	22,0%
5	Păreră mea nu va fi luată în considerație/ My opinion will not be considered	13,5%
6	Nu sunt interesat de politică/ Not interested in politics	15,5%
7	Partidele sunt create de funcționari bătrâni, care nu pot face nimic în afară de demagogie/ Parties are created by older officials, who cannot do anything except demagoguery	6,9%
8	Partidelor li se alătură leneșii, ratații, tineretul „de aur”, în general oamenii neadaptați la activitatea concurențială și utilă/ Parties are joined by lazy, losers, "golden youth", generally people inadequate to competitive and useful activity	9,3%
9	Altceva (indicați)/Another (put down)	2,9%

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Tabelul 12/Table 12

Cum credeți Dvs., care este motivul din care oamenii se alătură astăzi partidelor politice și participă la fondarea acestora? (alegeți orice număr de variante de răspuns)/
Which do you think is the reason that people join political parties and participate in their establishment today? (choose any number of answers)

1	Pentru a realiza un anumit program politic pe care ei îl consideră corect și eficient/ To achieve a political program that they consider fair and effective	27,3%
2	A lupta pentru puterea personală și o poziție socială mai superioară/ To struggle for personal power and a higher social position	44,9%
3	Pentru a comunica cu oameni cu viziuni similare/ To communicate with like-minded people	11,7%
4	Pentru a satisface necesitatea lor în activismul obștesc/ To satisfy their need for civic activism	18,0%
5	Pentru îmbogățire materială/ For material enrichment	44,1%
6	Pentru a ajuta oamenii în soluționarea problemelor acestora/ To help people in solving their problems	12,3%
7	Pentru a călători în țară și peste hotare/ To travel through the country and abroad	16,4%
8	Pentru stabilirea relațiilor și cunoștințelor utile/ To establish various links and useful relations	14,6%
9	Pentru a contribui personal la soluționarea problemelor cu care se confruntă țara noastră/ People join parties to personally contribute to solve problems faced by our country	14,1%
10	Pentru a avea posibilitatea de a se afla în vizorul publicului, a ocupa poziții prestigioase, a fi arătați la TV/ People are attracted by the opportunity to be in the public eye, to occupy prestigious positions, to be shown on TV	18,4%
11	Altceva (precizați)/Other (put down)	1,0%

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Considerăm că pentru a dezvolta cu succes domeniile atât social-economice, cât și cultural-educative ar trebui să fie soluționată criza identitară. În acest scop, noi le-am adresat respondenților două întrebări ce țin de devotamentul lor față de țară și cu ce se identifică ei cel mai mult. Doar ¼ din ei (24,5%) se identifică cel mai mult cu țara Republica Moldova. Cei mai mulți cetățeni se identifică cu naționalitatea – 28%, cu credința religioasă – 21%, cu orașul/satul natal – 13%. Este important că fiecare al șaptelea cetățean nu s-a determinat la acest capitol.

În dependență de naționalitate, se identifică cel mai mult cu Republica Moldova 26% de moldoveni/români, 22% de ruși, 19% de ucraineni, 10% dintre bulgari și doar 6% dintre găgăuzii investigați. Un nivel jos de identificare cu țara am depistat la persoanele care se autopoziționează în stratul social inferior (17%).

În cadrul cercetării doar 16% dintre persoanele intervievate au menționat că devotamentul față de țara lor este de neclintit, 27% din respondenți au declarat că sunt devotați țării, dar uneori sunt de acord cu interesele altor țări, care nu coincid cu interesele Moldovei, 38% sunt devotați țării, doar numai atunci, când consideră că se află pe calea cea dreaptă de dezvoltare. Devotamentul față de țara sa la 7% din intervievați este la fel ca și față de oricare altă țară, 5% nu simt devotament față de țara lor și nu sunt de acord cu interesele ei, alte țări le plac mai mult, 7% nu și-au format o părere clară în această privință. Cei mai devotați țării, după cum era și de așteptat, sunt moldovenii/românii (18%), dar și cei care se autoidentifică cu grupurile sociale superioare (29%) și medii (20%). Cercetarea noastră a depistat atitudinea reprezentanților diferitelor straturi sociale și respectiv niveluri de instruire vis-a-vis de promovarea unor valori comune în societatea moldovenească precum conștiința națională, patriotismul, cultura politică care stau la baza valorilor general umane.

În încheiere, ne vom referi la opiniile respondenților noștri privind măsurile necesare întreprinse în scopul îmbunătățirii situației social-economice și politice din țară. Studiarea răspunsurilor ne confirmă că populația pledează univoc pentru crearea a noi locuri de muncă, dezvoltarea economiei și sporirea, în baza acesteia, a bunăstării cetățenilor; mărirea pensiilor și a salariilor; controlul asupra creșterii prețurilor la mărfuri de primă necesitate; reducerea tarifelor la serviciile comunale. Alte variante de răspuns au fost menționate mai rar: necesitatea consolidării ordinii în țară, menținerea păcii și a bunei înțelegeri între oameni, reducerea nivelului de criminalitate, combaterea corupției, îmbunătățirea situației în domeniul învățământului, științei, culturii și medicinei, schimbarea conducerii țării, îmbunătățirea stării sanitare a localităților, dezvoltarea relațiilor de colaborare cu statele străine și cu organizațiile internaționale, îmbunătățirea legislației, restabilirea bunelor relații cu Rusia, realizarea consensului social-politic, consolidarea cooperării între forțele politice din societate, perfecționarea sistemului de impozitare și de remunerare a muncii, restabilirea integrității teritoriale a țării, soluționarea conflictului transnistrean.

We believe that to successfully develop the socio-economic and the cultural-educational areas, the identity crisis must be resolved. To this end, we asked our respondents the following two questions related to their devotion to country and what they are mostly identified with. Only ¼ of respondents (24.5%) identify themselves with their country – Republic of Moldova. Most people identify themselves with nationality – 28%, with religion – 21%, with town/village – 13%. It is important that every seventh citizen was not determined in this chapter.

Depending on nationality, the most identified with the Republic of Moldova are: Moldovans/Romanian 26%, Russian – 22%, 19% of Ukrainians, 10% of Bulgarians and only 6% of the investigated Gagauzians. A low level of identification with the country was found at the persons who self positioned themselves in the lower social stratum (17%).

In this research, only 16% of the interviewed persons mentioned that their devotion to the country is unshakeable, 27% of respondents said they are committed to the country, but sometimes agree with interests of other countries that do not coincide with the interests of their country, 38% are devoted to the country, just only when they believe that it is on the right path of the development. The level of devotion to their country of 7% of respondents is the same as for any other country, and 5% do not feel devotion to their country and disagree with its interests, they like more other countries, and 7% didn't form a clear opinion in this regard. The most devoted to their country, as expected, were Moldovans/Romanians (18%), and those who identify themselves with higher social group (29%) and medium social group (20%). Our research revealed the attitudes of the representatives of different social strata and education levels vis-à-vis promotion of common values in Moldovan society as national consciousness, patriotism, political culture, which underlie the general human values.

Finally, we would refer to our respondents' views on necessary measures to be undertaken to improve the socio-economic and political situation in the country. The study of responses confirms that the population unequivocally calls for jobs creation, economic development and on this base the enhancement of population's welfare, increasing of pensions and wages, control of prices on food and first necessity goods, diminution of costs for utilities. Other variants of responses were rarely mentioned: the necessity of strengthening the order in the country, maintaining peace and understanding between people, the crime reduction, the fight against corruption, improving the situation in education, science, culture and medicine, change of country's government, improving the health status of communities, development of relations with foreign states and international organizations, improving legislation, restoring good relations with Russia, realization of political consensus, consolidation of cooperation between political forces of society and improving the tax system and the remuneration, restoring of territorial integrity of the country, Transnistrian conflict resolution.

Tabelul 13/Table 13

Care ar trebui să fie, în opinia Dvs., obiectivele prioritare, atingerea cărora ar contribui la depășirea eficientă a crizei din țară? (câte un răspuns pe fiecare rând)/Which should be, in your opinion, the priority objectives, achieving which would help the country overcome the crisis effectively? (one answer per line)

	Foarte important/ Very important	Important	Nu prea important/ Not too important	Deloc important/ Not important at all	Greu de spus/ Hard to say	Total F. imp. + Important/ Total of very important + important	Rangul/Rank
1. Întărirea ordinii în țară, lupta împotriva corupției/ Strengthening of order in the country, fight against corruption	60,4%	33,6%	3,7%	0,6%	1,6%	94,0%	III
2. Crearea locurilor de muncă/Creation of jobs	73,0%	22,1%	3,7%	0,6%	0,6%	95,1%	I
3. Controlul asupra creșterii prețurilor la mărfuri de primă necesitate/Control of prices on goods of first necessity	60,6%	31,3%	5,9%	0,6%	1,6%	91,9%	IV
4. Majorarea salariilor/Increase of wages	72,5%	21,8%	4,4%	0,6%	0,7%	94,3%	II
5. Reducerea tarifelor la serviciile comunale/ Reduction of utilities cost	57,0%	31,7%	6,5%	0,7%	4,2%	88,7%	VI
6. Reducerea nivelului de criminalitate/ Reduction of crime level	44,1%	42,8%	9,3%	0,9%	2,9%	86,9%	VII
7. Îmbunătățirea stării sanitare a localităților/ Improving the health status of localities	34,3%	47,8%	13,5%	1,4%	3,0%	82,1%	IX
8. Restabilirea integrității teritoriale a țării, soluționarea conflictului transnistrean/ Restoration of territorial integrity, Transnistrian conflict resolution	26,8%	40,5%	22,9%	3,2%	6,6%	67,3%	XV
9. Îmbunătățirea asigurării medicale/ Improving health insurance	46,0%	39,5%	11,3%	1,7%	1,5%	85,5%	VIII
10. Perfecționarea sistemului de învățământ/ Improving education system	31,4%	46,1%	15,6%	2,5%	4,5%	77,5%	XI
11. Majorarea pensiilor și indemnizațiilor pentru grupuri sociale vulnerabile (bătrâni, invalizi, familii cu mulți copii)/ Increasing pensions and allowances for vulnerable groups (elderly, disabled, families with children)	61,4%	28,3%	6,2%	1,2%	2,9%	89,7%	V
12. Armonizarea relațiilor interetnice/ Harmonization of interethnic relations	20,3%	38,6%	27,0%	5,2%	8,9%	58,9%	XVI
13. Dezvoltarea relațiilor de colaborare cu țările străine și organizațiile internaționale/Developing relations with foreign countries and international organizations	27,8%	45,9%	15,3%	2,0%	9,0%	73,7%	XIV
14. Realizarea consensului social-politic, consolidarea între forțele politice din societate/ Realization of the social and political consensus, strengthening political forces in society	33,5%	43,0%	12,5%	2,4%	8,6%	76,5%	XII-XIII
15. Perfecționarea sistemului de impozitare și de remunerare a muncii/Improving the tax and remuneration system	33,3%	43,2%	12,5%	3,2%	7,8%	76,5%	XII-XIII
16. Schimbarea conducerii țării/ Changing the country's government	51,7%	26,2%	9,5%	3,7%	8,9%	77,9%	X
17. Altele (precizați)/Other (put down)	10,5%	6,1%	2,3%	0,4%	80,7%	16,6%	XVII

Sursa/Source: Elaborat de autor./Elaborated by author.

Potrivit opiniei persoanelor chestionate, Republica Moldova are cele mai bune relații cu România – 78%, Ucraina – 73%, Uniunea Europeană – 67%, Federația Rusă și SUA – 57%. Este necesar de subliniat că în comparație cu studiul întreprins anterior de ASDM, aprecierea pozitivă de către cetățenii noștri a relațiilor dintre Republica Moldova și țările menționate este în creștere și, în special, cu România (ianuarie 2009, relații bune și foarte bune – 22%, ianuarie 2012 – 78%).

În cazul în care duminică următoare respondenții ar fi puși în situația de a se pronunța pe marginea problemei privind aderarea Republicii Moldova la Uniunea Europeană, 44% ar vota *pro* (cu 17% mai puțin față de ianuarie 2011),

In the opinion of respondents, Moldova has the best relations with Romania – 78%, Ukraine – 73%, European Union – 67%, Russian Federation and the USA – 57%. It is necessary to note that compared to previous study, the positive assessment by our citizens of relations between Moldova and mentioned countries is increasing, especially with Romania (January 2009 – 22% for good and very good relations, while in January 2012 – 78% respectively).

If the next Sunday the respondents would be asked to respond to the question regarding the Republic of Moldova's accession to the European Union, 44% would vote *pro* (17% lesser than in January 2011), one third

fiecare al treilea (32%) ar vota *împotriva* și doar 7% dintre intervievați n-ar participa la vot. Totodată, 17% din respondenți n-au fost în stare să se exprime limpede pentru ce ar opta ei la acest referendum.

Dacă duminica următoare ar avea loc un referendum privind aderarea Republicii Moldova la NATO, doar 17% din respondenți s-ar pronunța pozitiv în acest sens, 47% – *împotriva*. Este mare și numărul celor care nu conștientizează, dacă este necesar ca Moldova să adere la NATO (28%). Există, de asemenea, un grup mare de persoane care, în general, nu știu ce reprezintă NATO (8%).

Referitor la opțiunile pentru Uniunea Europeană și Uniunea Vamală Rusia-Belarus-Kazakhstan, prevalează cele pentru Uniunea Vamală. Astfel, 40% dintre respondenți optează pentru aceasta, iar 31% – pentru Uniunea Europeană.

Concluzii. Este necesar de remarcat faptul că la fel ca și în sondajul precedent, rămâne a fi mic procentul celor care au menționat necesitatea unirii cu Rusia și cu România. Cetățenii de diferite etnii, straturi sociale, niveluri de instruire se pronunță pentru promovarea unor valori comune în societatea moldovenească precum conștiința națională, patriotismul, cultura politică, echitatea socială, șanse egale, respectarea drepturilor omului care stau la baza valorilor general umane.

În concluzie, putem menționa că politicile pe intern ale actualei guvernări, precum și politicile aplicate de guvernările precedente, nu sunt eficiente în așa măsură ca să provoace efecte palpabile în viața de zi cu zi a oamenilor. Cu toate că, la nivel declarativ, s-a produs democratizarea instituțiilor statului, procesul luării deciziilor este deseori determinat de factorul uman, de corupție, de aici și rata mare a respondenților nemulțumiți de activitatea guvernului în sfera politicii interne (64%), și în combaterea corupției (60%). Cu toate că fenomenul corupției, care în perioada de 8 ani de guvernare comunistă, a fost o problemă destul de pregnantă și din cauza căreia fosta opoziție a reușit să ajungă la guvernare, aceasta nici până acum nu a început să fie rezolvată la nivel sistemic. De aici și cei 63% din respondenți care consideră că țara se dezvoltă într-o direcție greșită – un indicator destul de important al calității luării deciziilor și implementare a politicilor din diversele sfere ale vieții.

Prețurile mereu în creștere, care reprezintă o problemă majoră pentru 66% din respondenți, își au rădăcinile în sfera energetică, deoarece într-o economie de piață, prețurile pentru produsele alimentare și tarifele comunale vor avea la baza lor fluctuațiile prețurilor la diverși combustibili. Astfel, în piața de import de combustibil, de energie electrică și gaze, dominată de companii intermediare, nu s-a făcut ordine nici până în prezent.

Sistemul de pensii, care reprezintă o problemă majoră pentru 53% din populație, riscă să devină în viitor o problemă și mai gravă, dacă nu se va implementa sistemul multi-pilon, prin care o parte din contribuțiile care vin în sistemul de pensii să nu fie distribuite actualilor pensionari, ci să fie acumulate pe conturile contribuabililor. Tărăgănarea implementării acestui sistem, care și-a demonstrat viabilitatea în occident, poate duce la aceea ca în viitor nu vor fi găsite în bugetul statului surse suficiente

(32%) would vote against and only 7% of respondents would not vote. However, 17% of respondents were not able to express clearly their opinion on that matter.

If the next Sunday would be a referendum on Moldova's accession to NATO, only 17% of respondents would vote positively in this respect, 47% would vote against. The number of the people who are not aware if it is necessary for Moldova to join NATO or not is 28%. There is also a big group of persons who don't know what is NATO (8%).

If the respondents would be asked to choose between the European Union and the Customs Union Russia-Belarus-Kazakhstan, 40% of the respondents would vote for the Customs Union, while 31% – for the European Union.

Conclusions. It should be noted that like the previous survey, the percentage of respondents who mentioned the necessity for union with Russia or Romania remains quite low. Citizens of different ethnic groups, social strata, level of education advocate for promotion of common values in the Moldovan society as national consciousness, patriotism, political culture, social justice, equal opportunities, human rights which underlie general human values.

In conclusion, we note that the internal policies of the current government, as well as the previous governments, are not effective in such a way as to cause tangible effects in everyday life of people. Although, in words, there was the democratization of the state institutions, decision-making process is often influenced by the human factor, corruption, and hence the high rate of respondents dissatisfied with the governments' activities in the sphere of politics (64%) and in fighting corruption (60%). Even if the phenomenon of corruption, a problem which during the 8 years of communist government was a very tough one, and because of which the former opposition managed to arrive at the government, it still didn't begin to receive a systemic solution. This is the cause of 63% of respondents to consider that the country is developing in a wrong direction – a very important indicator of the quality of decision making and policy implementation in the various spheres of life.

Ever-increasing prices, which is a major problem for 66% of respondents have their roots in the energy sphere, as in a market economy, prices for food and utility charges are based on the fuel price fluctuations. Thus, the market of fuel, electricity and gas, which is dominated by the intermediate companies, didn't receive a proper regulation.

The pension system, which is a major problem for 53% of the population, could become an even worse problem in the future, if the implementation of the multi-pillar system, in which a portion of contributions that come in the pension system isn't distributed to current retirees, but is accumulated on the taxpayers accounts would fail. Delayed implementation of this system, which has demonstrated its viability in the West, can lead to the situation in which there will not be found sufficient sources in the state budget to cover the social

pentru asigurările sociale de stat.

Practicile negative au făcut ca Guvernul să ajungă pe locul 7 (27,4%) în topul încrederii în instituțiile de stat, iar Parlamentul, care abia în martie 2012 a reușit să aleagă Președintele (introducând Republica Moldova în cartea recordurilor Guinness la acest capitol) a ajuns pe locul 10 în acest top (23,6%). Lipsa unor rezultate pozitive semnificative în politica internă duce la aprofundarea neîncrederii populației în capacitățile oricărei guvernări de a soluționa problemele stringente ale populației, sau, cel puțin, la crearea acelor premise care ar permite soluționarea lor. Astfel, în societate domină apatia și lipsa de interes față de procesele politice, doar 24% declarând că au un anumit interes față de politică.

În condițiile actuale, reglarea relațiilor sociale în Moldova trebuie să aibă loc, potrivit opiniei noastre, pe calea micșorării diferențierii acute a păturilor sociale, în primul rând, după nivelul asigurării materiale. Este absolut necesară crearea posibilității păturilor largi ale populației de a-și ridica, pe cale legală, situația materială, de a obține un nivel mai înalt de viață. O inegalitate economică atât de evidentă nu este în stare să devină pârghia progresului economic.

Este necesară formarea unei structuri sociale durabile, reducerea inegalității sociale existente la momentul actual și, în baza acestora, crearea unei clase mijlocii reale, capabile să devină contrabalanta monopolului puterii. Bineînțeles, este un proces dificil și îndelungat, care depinde de situația economică din țară în general. Nivelul înalt de instruire, de cultură, de informare în condițiile țării poate contribui astăzi la ridicarea nivelului bunăstării economice a cetățenilor, care reprezintă cel mai important factor al reușitei transformărilor economice, politice și sociale în societate.

Nici succesele marcabile ale Republicii Moldova pe plan extern nu au primit un suport major din partea populației. Cu toate că relațiile cu statele din Vest se îmbunătățesc, iar guvernarea reușește să îndeplinească temele pentru acasă în ceea ce ține procesul de aderare la Uniunea Europeană, în societate se conturează deja tendința de a schimba vectorul spre Est. Unii din factorii care au contribuit la această schimbare a fost declararea creării Uniunii Vamale Rusia-Belarus-Kazakhstan, criza profundă economico-financiară în care se află unele state din Uniunea Europeană (Grecia, Spania, Portugalia, Irlanda), precum și unele cerințe înaintate de către Uniunea Europeană pentru ca procesul de integrare să se încununeze cu succes (de exemplu, adoptarea Legii nediscriminării).

insurance.

Negative practices have made the government to come to 7th place (27.4%) in the top of confidence in the state institutions, and the Parliament, which only in March, 2012, managed to elect a President (entering the Republic of Moldova to the Guinness Book at this chapter) reached 10th in this top (23.6%). The lack of significant positive results in domestic politics, leads to further distrust in any government capacity to address urgent problems of population, or at least to create those premise that would help to resolve them. Thus, the society is dominated by apathy and lack of interest in political processes, only 24% of respondents showing an interest in politics.

In current conditions, the regulation of social relations in Moldova should take place, in our opinion, by decreasing the acute differentiation of the social strata, primarily by their material insurance. It is absolutely necessary to create possibilities for the large sections of the population to raise their property and to obtain a higher level of life in a legal way. A so obvious economic inequity is not able to become the leverage of the economic progress.

It is necessary to establish a sustainable social structure, reducing existing social inequality, and, on that basis, to create a real middle class, which would be able to counterbalance the monopoly of power. Of course, this is a difficult and lengthy process, which depends on the economic situation of the country in general. The high level of education, culture, information in current conditions can contribute to raising economic welfare of the citizens, which is the most important factor in the success of economic, political and social transformations of society.

Not even marked success in the foreign policy of Moldova has received major support from the population. Although relations with the West improve, and the government succeeds in the EU integration process, there is a new trend in the society to change the vector to the East. Some of the factors that contributed to this change are the declaration of creating the Customs Union Russia-Belarus-Kazakhstan, the profound economic and financial crisis of some EU countries (Greece, Spain, Portugal, Ireland) and certain requirements from European Union if Moldova wants its integration to be successful (e.g., adoption of non-discrimination law).

Referințe bibliografice/References

1. DENNI, Bernard, LECOMTE, Patrick. Sociologie du politique. Tome 1. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 1999. 208 p. ISBN 2-7061-0853-3.
2. ZAMFIR, Cătălin. Spre o paradigmă a gândirii sociologice. Iași: Ed. Cantes, 1998. 378 p.
3. DMITRENCO, Svetlana, MOCANU, Victor, RUSANDU, Ion. Societatea contemporană: aspecte social-economice și politice. Chișinău: Ed Știința, 2007. 168 p. ISBN 978-9975-67-186-6.
4. KOURVETARIS, George A. Political Sociology: Structure and progress. London: Allyn & Bacon, 1996. 293 p. ISBN 978-0205147939.
5. TIMUȘ, A. Interesele, binele omului – problema-cheie a reformelor sinteze sociologice. Chișinău: Ed. Paragon, 2006. 274 p. ISBN 978-9975+927-44-4.
6. БУРДЬЕ, П. Социология политики. Москва: Socio-Logos, 1993. 336 с.
7. ТОЩЕНКО, Ж. Т. Социология. Общий курс. 2-е издание. Москва: Прометей: Юрайт-М, 1994. 511 с.

Recomandat spre publicare: 30.03.2012

EVALUAREA RISCULUI DE SĂRĂCIE A GOSPODĂRIILOR CASNICE CU COPII

Valentina VINOGRADOVA, cercet. șt., IEFS

Recenzent: Anatolii ROJCO, dr., conf.cerc., IEFS

Se evaluează riscul de sărăcie a gospodăriilor casnice, în funcție de prezența în ele a copiilor sub 18 ani și numărul lor. Este calculat nivelul de sărăcie a gospodăriilor casnice, aflate în stare de sărăcie temporară, de lungă durată și persistentă. În articol se analizează impactul existenței copiilor asupra duratei de aflare a gospodăriilor casnice în stare de sărăcie. Se conuzionează, că gospodăriile casnice cu copii constituie un grup vulnerabil din punct de vedere al sărăciei.

Cuvinte cheie: *gospodăriile casnice, nivelul de sărăcie, sărăcie temporară, sărăcie de lungă durată, sărăcie persistentă*

Sărăcia acționează asupra copiilor altfel decât asupra adulților. Sărăcia nu numai înrăutățește viața de zi cu zi a copiilor, dar consecințele sărăciei, adunându-se, acționează nefast și asupra viitorului lor. Există o legătură reciprocă între sărăcie în copilărie și rezultatele slabe, obținute la instruirea acestor copii în școală, sănătatea lor precară, a comportamentului antisocial și criminal posibil, iar când vor vi maturi – a unui salariu mic, șomaj și dependența pe termen lung de asigurarea socială. Investirea insuficientă în dezvoltarea copiilor va continua transmiterea sărăciei din generație în generație și va contribui la fixarea în continuare a inegalității existente.

În a. 2010 potrivit datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova în rândul gospodăriilor casnice (GC) cu copii predominau gospodăriile casnice cu 1 copil, familiii cu doi copii au fost semnificativ mai puține (Tabelul 1). Gospodăriile casnice cu trei sau mai mulți copii în orașe erau de 11 ori mai puține, iar în sate – de trei ori mai puține decât gospodăriile casnice cu un copil.

ASSESSMENT OF THE POVERTY RISK OF HOUSEHOLDS WITH CHILDREN

Valentina VINOGRADOVA, scientific researcher, IEFS

Reviewer: Anatolii ROJCO, PhD, ass. researcher, IEFS

The risk of poverty of households, depending on the presence of children under 18 years of age and their number, is estimated in the article. The poverty level of households in a state of temporary, prolonged and persistent poverty has been calculated. The article examines the impact of having children on the length of households' stay in poverty. It is concluded that households with children form a vulnerable group in terms of poverty.

Key words: *households, risk of poverty, temporary poverty, prolonged poverty, persistent poverty.*

Poverty affects children differently than the adults. Poverty not only makes the children's daily life worse; effects of poverty, being accumulated, affect detrimentally on children's future. There is a strong correlation between poverty in childhood and unacceptable results obtained in a school education of children, their poor health, the possible criminal and antisocial behavior, and low wages, unemployment and long-term dependence on social maintenance in the adulthood. Lack of investment in children's cultivation will continue succession of poverty from generation to generation and will further consolidate the existing inequalities.

In 2010, according to the National Bureau of Statistics, HHs with one child prevailed among the households (HHs) with children, but there were significantly less families with two children in the Republic of Moldova (Table 1). The number of HHs with three or more children was 11 times less in urban area and three times less – in rural area, compared with the number of households with one child.

Tabelul 1/ Table 1

Repartizarea GC după numărul de copii în gospodărie și medii, % / Distribution of HHs by number of children in household and area, %

	Total	Urban	Rural
GC cu 1 copil / HHs with 1 child	20,1	23,5	17,5
GC cu 2 copii / HHs with 2 children	13,5	11,2	15,2
GC cu 3 copii și peste / HHs with 3 children and more	4,2	2,1	5,9
GC fără copii / HHs without children	62,2	63,3	61,4
Total / Total	100,0	100,0	100,0

Sursa/Source: [1, p. 29.]

În legătură cu faptul că copiii sunt persoane întreținute, cresc necesitățile și cheltuielile gospodăriilor casnice pentru întreținerea lor: prezența copiilor crește riscul de sărăcie pentru el. În grupul gospodăriilor casnice sărace gospodăriile casnice cu copii au constituit o parte destul de mare, aproape de jumătate, în funcție de durata aflării în sărăcie. Ca regulă, prezența copiilor minori în familie implică limitarea posibilităților de angajare a mamelor. Din cauza necesității

Due to the fact that children are dependants, needs and expenses of the household for their maintenance grow: the presence of children increases the risk of HH's poverty. In the group of poor households, HHs with children formed the large part, almost the half, depending on the length of stay in poverty. As a rule, the presence of minor children in the families entails the restriction of employment opportunities for the mothers. Because of

de a avea grijă de copii, mamele, în astfel de familii nu lucrează sau sunt ocupate în locuri de muncă, care nu necesită calificare și sunt prost plătite. Prin urmare, prezența copiilor în gospodăriile casnice crește riscul nu numai de a cădea în sărăcie, dar, de asemenea, de a rămâne în ea pe termen lung.

Potrivit ultimilor studii efectuate în Republica Moldova, s-a stabilit următoarea repartizare a gospodăriilor casnice sărace cu durată lungă de ședere în sărăcie:

- gospodăria casnică se află în starea **sărăciei temporare**, dacă aceasta: a) a fost săracă în cel puțin un an și b) a fost săracă în decursul a 2 ani, deși starea „sărăciei” și „nesărăciei” succedea;

- gospodăria casnică a fost în starea **sărăciei de lungă durată**, în cazul în care aceasta: a) a fost săracă 2 ani la rând și b) a fost săracă 3 ani;

- gospodăria casnică a fost în **sărăcie persistentă**, dacă aceasta a fost săracă în decursul a 4 ani [2, p. 28].

Printre gospodăriile casnice aflate în sărăcie temporară, au fost 33,3% din gospodăriile casnice cu copii sub 18 ani, apoi aflați în sărăcie timp de doi ani - deja 53,4%, adică de 1,6 ori mai multe (Figura 1). Sărace timp de 3 ani (sărăcie de lungă durată) au fost 41,5% din gospodăriile casnice cu copii sub vârsta de 18 ani, sau cu 11,9 p.p. mai puține gospodării casnice sărace 2 ani, dar mai multe cu 8,2 p.p., decât cele aflate în sărăcie temporară. Patru ani sărace (sărăcie persistentă) au fost 43,4% din gospodăriile casnice cu copii sub 18 ani, ceea ce este mai mult cu 10,1 p.p. decât ponderea celor aflați în sărăcie temporară.

În structura săracilor pe parcursul a 1, 2, 3 ani, gospodăriile casnice cu doi copii au cea mai mare pondere: 47,1%, 50,0% și 41,2%, respectiv pe ani; gospodăriile casnice cu un singur copil, ocupă poziția a doua și alcătuiesc 35,3%, 37,5% și 35,3%. Cu toate că gospodăriile casnice cu un copil - de regulă, sunt gospodării casnice cu o încărcătură demografică favorabilă, în care la un copil revine, cel puțin, un adult cu vârsta aptă de muncă, printre gospodăriile casnice aflate în sărăcie persistentă ele constituie cea mai mare pondere - 41,3 %.

Gospodăriile casnice cu un număr mare de copii - tradițional sunt o categorie vulnerabilă cu o încărcătură demografică nefavorabilă, unde la un adult cu vârsta aptă de muncă pot reveni câțiva copii. Familiile numeroase ajung sărace, nu numai în urma sarcinii de întreținere înalte, dar și în legătură cu poziția vulnerabilă pe piața forței de muncă. Deoarece numărul mare de copii în familie, ca regulă, determină plecarea femeilor-mame din câmpul de lucru, ceea ce la rândul său, agravează situația materială a gospodăriilor casnice cu mulți copii. Această categorie de gospodării casnice este mică: ponderea lor printre toate gospodăriile casnice din Moldova în a. 2010 a constituit 4,2%, de aceea și în eșantionul GC cu copii au nimerit mai puține din ele, comparativ cu gospodăriile casnice cu unul sau doi copii (Tabelul 1). Procentul gospodăriilor casnice cu trei sau mai mulți copii printre cei căzuți în sărăcie timp de un an a alcătuit 17,6%, doi ani săraci au fost 12,5%, trei ani - 23,5%, și patru ani săraci au fost 23,9%.

the necessity to care for children, mothers in such families do not work or are employed in unskilled and low-paid jobs. Therefore, the presence of children in the household increases the risk not only to fall into poverty, but to prolong a stay in it.

According to a recent research carried out in Moldova, the following distribution of poor households by length of stay in poverty is established:

- household was regarded to be in a state of the **temporary poverty**, if: a) it was poor during one year, or b) it was poor during two years, but a state of "poverty" and "non-poverty" alternated each year;

- household was regarded to be in a state of the **prolonged poverty**, if: a) it was poor during two years running or b) it was poor for 3 years;

- household was regarded to be in a state of the **persistent poverty**, if it was poor for 4 years [2, p. 28].

Among the households in a temporary poverty, HHs with children under 18 years made 33.3%; but among those in a two years poverty - 53.4%, i.e. 1.6 times greater (Figure 1). Among HHs being poor during three years (prolonged poverty), 41.5% belonged to HHs with children under 18 years of age, that is 11.9 p.p. less than among those poor for 2 years, but 8.2 p.p. more than those staying in a temporary poverty. Among HHs of four years poverty (persistent poverty), HHs with children under the age of 18 made 43.4%, that is 10.1 p.p. more than those staying in temporary poverty.

Within the structure of the households, poor for 1, 2 or 3 years, households with two children make up the largest share: 47.1%, 50.0% and 41.2% respectively; HHs with one child occupy the second position and make up 35.3%, 37.5% and 35.3% respectively. Despite the fact that the HH with one child is usually a household with a favorable demographic load, i.e. at least one able-bodied adult falls on one child, such HHs form the largest share (41.3%) in the total number of households, staying in a persistent poverty.

Households with many children form the traditionally vulnerable category with unfavorable demographic load, where one able-bodied adult may fall on several children. Large families become poor, not only because of the high dependant load, but also due to vulnerability on the labor market. Indeed, a large number of children in the family usually results in withdrawal of mothers from the work that in turn exacerbates the financial situation of households with many children. This category of households is small in number: its proportion amounted to 4.2% of all households in Moldova in 2010, so the sample of poor households with children includes less HHs with many children compared with HHs with one or two children (Table 1). The share of households with three or more children in a number of HHs, fallen into poverty for one year was 17.6%, for two years - 12.5%, for three years - 23.5% and for four years 23.9% were poor.

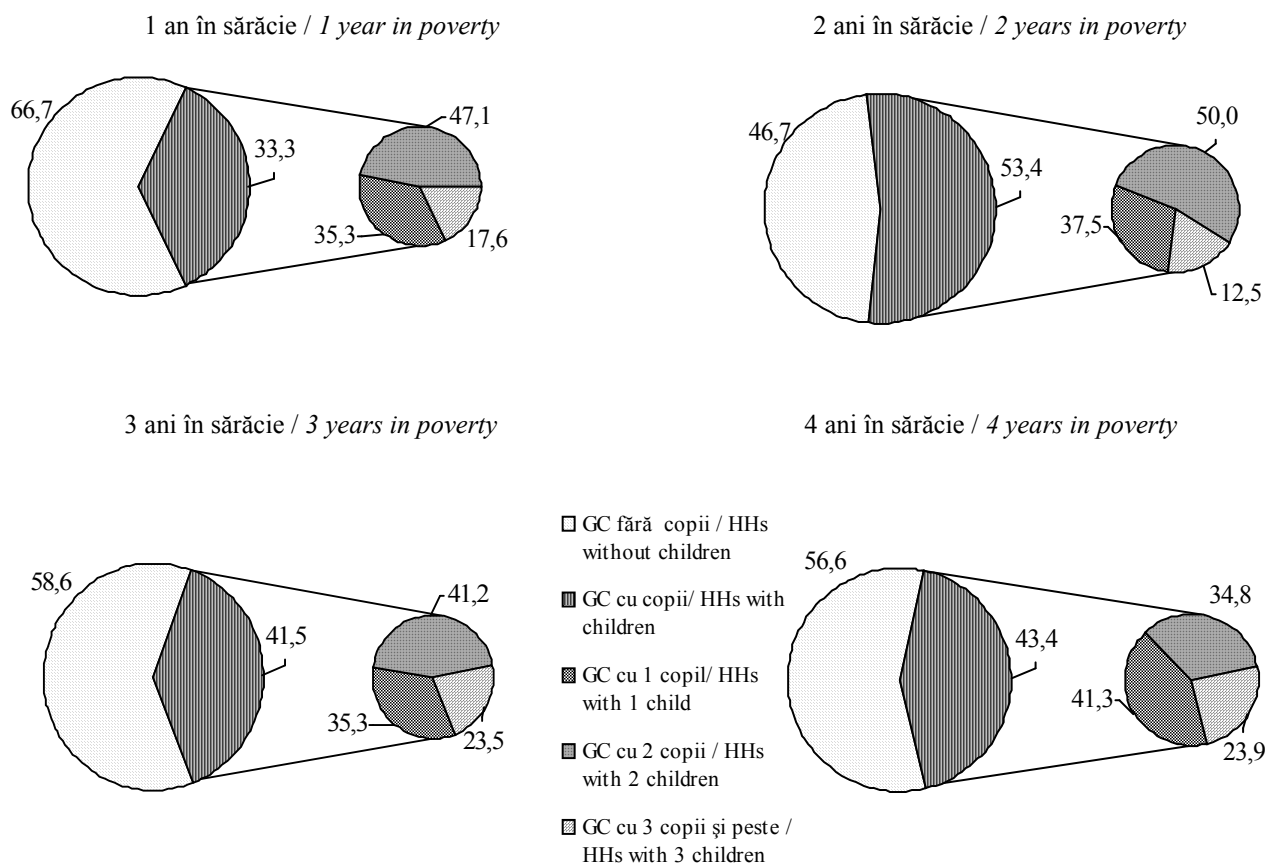


Fig. 1. Structura numărului GC sărace în dependență de numărul copiilor, % /

Fig. 1. The structure of the number of poor HHs depending on the number of children, %

Sursa/Source: Calculat conform datelor CBGCP Republicii Moldova în aa.2007-2010./Calculated according to the PHBS dates of the Republic of Moldova in 2007-2010

La analizarea repartizării gospodăriilor casnice cu copii după durata aflării lor în sărăcie, s-a observat o creștere semnificativă a numărului lor printre cei săraci persistent, comparativ cu cei aflați în sărăcie temporară, indiferent de numărul copiilor în componența gospodăriei casnice. În același timp cel mai mare risc de aflare în sărăcie persistentă timp de 4 ani – gospodăriile casnice sărace, în componența cărora erau 1 sau 3 și mai mulți copii. Așa, printre gospodăriile casnice sărace cu un singur copil, 51,4%, deci mai mult de jumătate din numărul lor, se aflau în sărăcie 4 ani, în timp ce pe parcursul 1 an, 2 ani și 3 ani – 16,2% (sau fiecare a șasea gospodărie casnică) (Figura 2). Și mai mare a fost ponderea gospodăriilor casnice aflate în sărăcie 4 ani, în componența cărora sunt 3 sau mai mulți copii. Mai mult de jumătate din numărul lor (55,0%) se aflau în sărăcie 4 ani, în timp ce doar fiecare a șaptea (15,0%) gospodărie casnică era săracă 1 an, fiecare a zecea se afla în sărăcie 2 ani (10,0%) și fiecare a cincina (20,0%) – 3 ani. În ceea ce privește gospodăriile casnice cu doi copii, la ele în sărăcie persistentă se aflau semnificativ mai multe gospodării casnice decât cele în sărăcie temporară: fiecare a doua gospodărie casnică (41,0%) era săracă pe parcursul a 4 ani, în timp ce pe parcursul a unui an – numai fiecare a cincina gospodărie casnică (20,5%). Același număr de gospodării casnice se afla în sărăcie pe o durată de 2 ani, și în sărăcie pe o durată de trei ani – fiecare a șasea gospodărie casnică (17,9%).

Astfel, în gospodăriile casnice cu un singur copil ponderea

In analysis of distribution of households with children by the duration of their stay in poverty, it was revealed a significant increase of the persistently poor HHs' number compared with those temporarily poor, regardless of the number of children in the household. The greatest risk of a persistent poverty of 4 years duration is incurred by poor households with 1 or 3 and more children. Thus, 51.4% of poor households with one child, i.e. more than a half, were in poverty stay for 4 years; while 16.2% (or every sixth HH) – for 1, 2 and 3 years (Figure 2). The share of households with 3 or more children, being in a stay of poverty for 4 years was even greater. More than half of them (55.0%) were in poverty for four years, while only every seventh (15.0%) HH was poor for 1 year, one in ten were in poverty for 2 years (10.0%) and every fifth (20.0%) – for 3 years. As for households with two children, a significantly larger share of them was in persistent poverty compared with those in temporary poverty: every second HH (41.0%) was poor for four years, while only one in five was the poor during one year (20.5%). The same number of households was in poverty for 2 years, and every sixth HH (17.9%) – in three years poverty.

Thus, among households with one child, the number of HHs, poor for four years was 3.2 times greater than those, poor for one year; among households

săracilor de 4 ani a fost mai mare de 3,2 ori decât ponderea săracilor un an. În gospodăriile casnice cu doi copii – era mai mare de 2 ori, iar în gospodăriile casnice cu trei copii – de 3,7 (Figura 2). În plus, ponderea săracilor pe parcursul a patru ani în gospodăriile casnice cu trei și mai mulți copii era mai mare decât în gospodăriile casnice cu doi, sau cu un copil.

with two children – 2 times greater, while among households with three children – 3.7 times greater (Figure 2). Moreover, the share of HHs, poor for four years was higher in the group of households with three or more children, compared with HHs with two or one child.

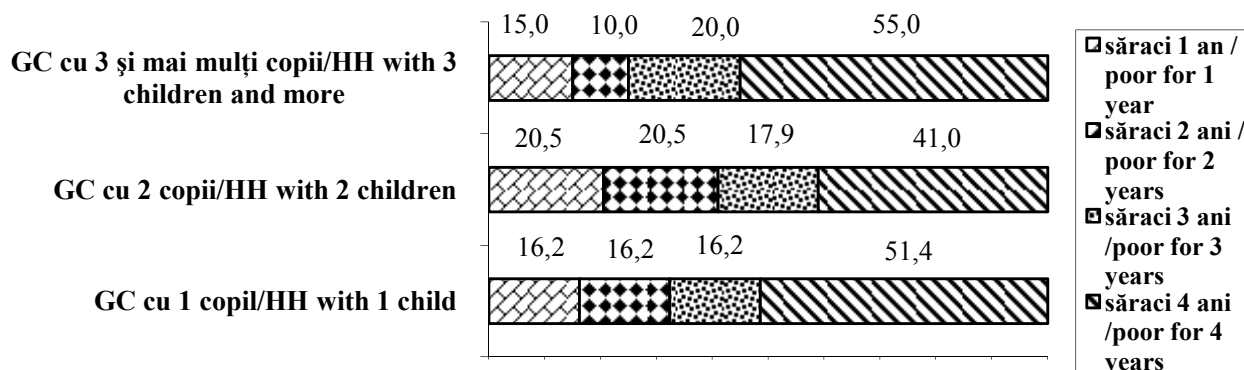


Fig. 2. Repartizarea GC cu număr diferit de copii după durata aflării lor în sărăcie, % /

Fig. 2. Distribution of HHs with different number of children by the duration of their stay in poverty, %

Sursa/Source: Calculat conform datelor CBGCP RM./Calculated according to the PHBS dates of Moldova.

Cel mai răspândit tip de gospodării casnice cu copii printre săraci temporar – sunt familiile nucleu, formate din părinți și copiii lor (47,1%), precum și familiile lărgite, formate din reprezentanți ai mai multor generații (47,1%) (Tabelul 2). Printre cuplurile familiale cu copii cel mai înalt risc de sărăcie se deosebesc familiile tinere, atunci când apare copilul se reduce brusc asigurarea materială familiei. Aceasta se datorează dublei sarcini asupra tatălui care lucrează, deoarece apariția copilului duce la părăsirea mamei a activității sale profesionale active, cel puțin pe 1,5/3 ani de concediu oficial plătit. Mărimea indemnizațiilor pentru îngrijirea copilului nu poate compensa lipsa veniturilor femeii în bugetul familie. De aceea multe familii tinere beneficiază de sprijinul material al rudelor, sau locuiesc cu părinții lor, văzând în aceasta o posibilitate suplimentară de a depăși dificultățile economice în creștere prin reducerea costurilor pentru locuință și alte cheltuieli în urma majorării mărimii gospodăriei casnice. În studiile statistice astfel de gospodării casnice se introduc în „alte gospodării casnice cu copii”. Anume acest tip de gospodării casnice predomină în toate perioadele de sărăcie în structura gospodăriilor casnice sărace: printre sărace 1 an ponderea lor a fost de 47,1%, 2 ani – 62,5%, trei ani – 52,9%, patru ani – 60,9%.

Tradițional este primit de a considera că gospodăriile casnice, formate dintr-un singur părinte cu un copil, se expune unui risc mai mare de sărăcie, decât alte tipuri de gospodării casnice cu copii. Motivele evidente ale acestei situații – pierderea venitului și instabilitatea situației materiale în urma divorțului sau decesului unuia din părinți, lipsa posibilităților de a avea un venit pentru părintele rămas, nivel scăzut de sprijin economic din partea statului, și ca rezultat – căderea în stare de sărăcie. Cu toate acestea, conform datelor Cercetării Bugetelor Gospodăriilor Casnice, ponderea a astfel de gospodării casnice în rândul gospodăriilor sărace temporar a fost mic - 5,9%, iar printre cele sărace persistent a scăzut cu 1,6 n. n. (4,3%).

The most common type of households with children among those temporarily poor is presented by nuclear families, consisted of parents and their children (47.1%), as well as extended families, consisted of representatives of several generations (47,1%) (Table 2). Among married couples with children, young families have an increased risk of poverty, as a baby's birth dramatically reduces the financial security of the family. This is due to a double burden on the working father, as the baby's birth entails mother's leaving of active professional work for, at least, 1.5 / 3 years of the officially paid leave. The payment for child care cannot compensate for the lack of earnings of women in the family budget. So, many young families enjoy the material support of their relatives, or live with their parents, seeing it as a further opportunity to overcome the growing economic difficulties by reducing housing costs and other costs by increasing the size of the household. In statistical studies, these households belong to the "other HH with children". This is the type of households prevailed in all periods of poverty in the structure in poor households: their share was 47.1% among the poor of 1 year, 62.5% - 2 years, 52.9% - three years, 60.9% - four years.

Traditionally it is assumed that households consisting of a single parent with a child are at greater risk of poverty than other types of households with children. Obvious reasons for this are the loss of income and unstable financial situation due to divorce or death of a parent, lack of income opportunities for the remaining parent, low level of economic support from the state, and as a result – getting into a state of poverty. However, according to the household budget survey, the proportion of such households among those temporarily poor was small - 5.9%, but among those persistently poor has even decreased by 1.6 percentage points (4.3%).

Tabelul 2/ Table 2

**Structura numărului GC cu copii cu o durată diferită de aflare în sărăcie, % /
The structure of the number of HHs with children in terms of different
duration of their stay in poverty**

	Săraci 1 an/ Poor 1 year	Săraci 2 ani / Poor 2 year	Săraci 3 ani / Poor 3 year	Săraci 4 ani / Poor 4 year
Cuplu familial cu copii / <i>Couple with children</i>	47,1	31,3	47,1	34,8
Părinte singur cu copii / <i>Single parent with children</i>	5,9	6,3	-	4,3
Alte gospodării cu copii / <i>Other households with children</i>	47,1	62,5	52,9	60,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Sursa/Source: Calculat conform datelor CBGCP Republicii Moldova./Calculated according to the PHBS dates of the Republic of Moldova.

Pentru a înțelege mai bine aceste rezultate, este necesar de a analiza cauzele lipsei părintelui. O astfel de cauză ar putea nu numai moartea sau divorțul și traiul separat, dar și migrația pentru lucru a unui din soți. De aceea când absența părintelui se datorează migrației, probabilitatea de a trăi în sărăcie pentru o astfel de gospodărie casnică este mai mică, decât pentru gospodăriile casnice fără migranți, cu condiția păstrării unei legături strânse a celui plecat cu familia rămasă. Acest lucru indică faptul că remitențele primite de către un membru al familiei care locuiesc în străinătate, ajută restul gospodăriilor (și în special a familiilor cu un singur părinte) nu se încadrează în sărăcie sau de sărăcie. În plus, un părinte singur cu un copil care locuiește într-un oraș mare sau mic, are mai multe oportunități de locuri de muncă, sau pentru a găsi venituri suplimentare.

Pe lângă aceasta trebuie de menționat, că părintele rămas singur cu copiii după divorț preferă destul de des treacă cu traiul la părinți sau la alte rude, alegând acest tip de locuire ca un mijloc de învingere a greutăților, crescând astfel numărul „altor gospodării casnice cu copii”, care se află în sărăcie. Nicio gospodărie casnică, formată dintr-un părinte solitar cu copii, nu a nimerit în categoria de săraci în orașele mari și mici.

Repartizarea diferitor tipuri de gospodării casnice cu copii pe parcursul aflării în sărăcie arată, că ponderea gospodăriilor casnice aflate în sărăcie persistentă, depășea ponderea de aflare în sărăcie temporară pentru toate tipurile de gospodării casnice (Figura 3). Așa în gospodăriile casnice, formate dintr-un cuplu familial cu copii, ponderea celor aflați în sărăcie persistentă depășea de 2 ori ponderea, celor aflați în sărăcie temporară. În gospodăriile casnice, formate dintr-un părinte singur cu copii, depășirea a fost la fel de 2 ori. În alte gospodării casnice cu copii a fost chiar și mai mare – de 3,5 ori. În gospodăriile casnice, formate dintr-un părinte singur cu copii, și în alte gospodării casnice cu copii jumătate din numărul lor se afla în sărăcie persistentă.

For better understanding of these results, it is necessary to analyze the reasons for the absence of a parent. Any reason may not be the only death or divorce and separation, but also labor migration of one of the spouses. Therefore, the absence of a parent due to migration makes the probability of a household's living in poverty lower than for households without migrants, on the assumption of maintaining strong ties of person who left with the rest of his/her family. This indicates that remittances received by a household from a member living abroad help the remaining households (particularly families with a single parent) not to fall into poverty or break out from the poverty. In addition, a single parent with a child living in a city or town has more opportunities of job placement or additional income.

In addition, it should be noted that quite often parent with children, remaining single after the divorce prefer to go to live with their parents or other relatives, choosing this type of accommodation as a means of coping and thus increasing the amount of "Other HHs with children" being in poverty. None of the households consisting of a single parent with children did not fall into the category of the poor in cities and towns.

The distribution of different types of households with children by duration of stay in poverty shows that the proportion of households in persistent poverty was higher than the share of those staying in a temporary poverty among all types of households (Figure 3). So the share of households consisting of a couple with children being in persistent poverty exceeded 2 times the share of those staying in temporary poverty. Among households consisting of a single parent with children, the excess was 2 times as well. Other households with children had an even greater excess of 3.5 times. A half of households consisting of a single parent with children and other households with children were in persistent poverty.

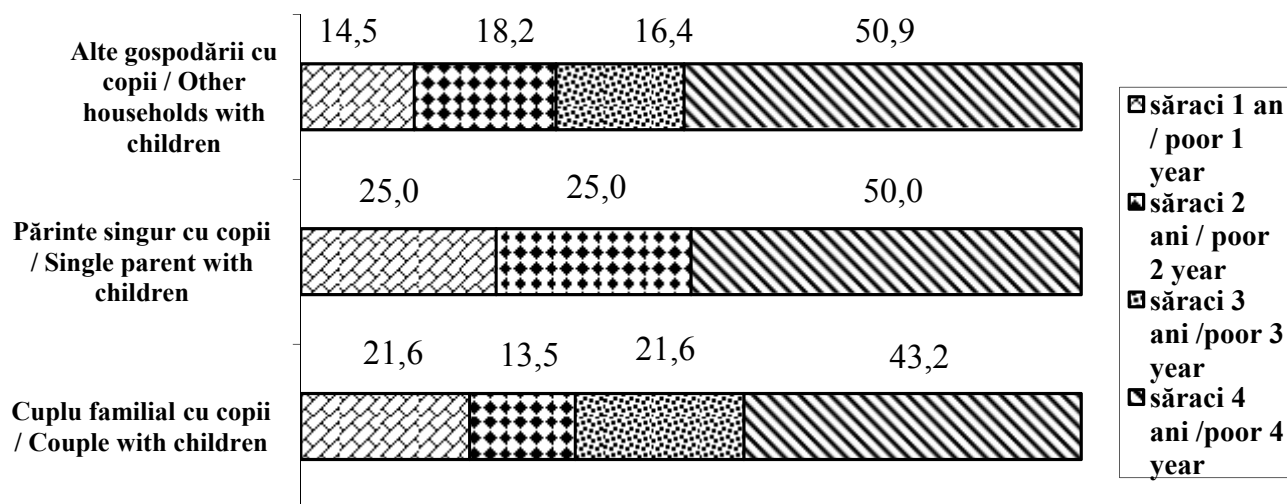


Fig. 3. Repartizarea GC, care au copii, după durata aflării lor în stare de sărăcie, % /

Fig. 3. Distribution of HHs with children by the duration of their stay in poverty, %

Sursa/Source: Calculat conform datelor CBGCP Republicii Moldova./Calculated according to the PHBS dates of the Republic of Moldova.

Astfel, la toate tipurile de gospodării casnice cu copii ponderea gospodăriilor casnice, căzute în sărăcie persistentă, depășea semnificativ ponderea gospodăriilor casnice, aflate în sărăcie temporară.

Concluzii. Gospodăriile casnice cu copii constituie un grup vulnerabil din punct de vedere a sărăciei. Cum a arătat analiza, creșterea numărului de copii ridică moderat probabilitatea intrării gospodăriilor casnice în sărăcie temporară și, respectiv, reduce moderat probabilitatea ieșirii lor din această stare. Pentru starea sărăciei de lungă durată este caracteristic cel mai mare grad al impactului numărului de copii al gospodăriilor asupra probabilității de intrare în sărăcia de lungă durată (respectiv – și cel mai mare grad de influență a numărului de copii asupra reducerii probabilității ieșirii din sărăcia de lungă durată). În același timp, cu cât mai mulți copii sunt în gospodăriile casnice, cu atât mai clară se manifestă această tendință. Creșterea numărului de copii în gospodăriile casnice ridică probabilitatea intrării în sărăcie persistentă și, respectiv, reduce probabilitatea de a ieși din ea. Totuși, gradul acestei creșteri / scăderi nu este atât de însemnat, ca pentru sărăcia temporară și cea de lungă durată.

Thus, among all types of households with children, the share of households that fall into persistent poverty was much higher than the share of those staying in temporary poverty.

Conclusions. Households with children constitute a vulnerable group in terms of poverty. The analysis shows that an increase in the number of children raises moderately the probability of occurrence of households in a temporary poverty and, consequently, reduces the likelihood of their exit from this state. The state of prolonged poverty is characterized by the greatest degree of the influence of the number of children on the likelihood of households' entering in poverty (and respectively, the greatest degree of lowering effect on the number of children on likelihood of households' leaving the poverty). At the same time, more children are in the household; the more pronounced this tendency is. The increase of the number of children in the household raises the probability of fall into the persistent poverty and, consequently, reduces the likelihood of getting out of it. However, the degree of such raising / reducing is not so essential, as for both temporary and prolonged poverty.

Referințe bibliografice/References

1. Aspecte privind nivelul de trai al populației în 2010. Rezultatele cercetării bugetelor gospodăriilor casnice. Chișinău: Statistica, 2011. 129 p.
2. Cercetarea sărăciei pe termen lung în Moldova și evaluarea factorilor ce o determină: raport științific. Proiect nr. 11.817.08.33 A. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică. Chișinău, 2011. 183 p.

Recomandat spre publicare: 31.05.2012

CERINȚE
de prezentare a articolelor științifice
spre publicare în revista „Economie și Sociologie”

În scopul asigurării calității și evaluării echitabile a publicațiilor științifice, autorii, la prezentarea articolelor spre editare, sunt rugați să țină cont de următoarele criterii:

Conținutul articolului trebuie să corespundă unui nivel științific înalt al revistei științifice de categoria „B” a Academiei de Științe a Moldovei. Articolul trebuie să dețină caracter original și să conțină o noutate determinată. Formulele teoretice trebuie confirmate prin calculări practice. Lucrarea trebuie să prezinte interes pentru un mediu vast de cititori ai revistei. Obligativ, în articol trebuie indicată distincția dintre viziunea autorului sau rezultatele obținute de cele anterior publicate.

Articolele se prezintă la redacție conform cerințelor de prezentare cu două luni până la editare, pe suport electronic și tipărite **în limba română și, respectiv, în limba engleză**. Textul va fi tipărit pe o singură parte. **Tabelele, diagramele și figurile se prezintă într-o variantă unică, cu textul respectiv în ambele limbi, separate prin bară.**

Structura articolului:

1. Titlul articolului (TIMES NEW ROMAN, Bold, 14 pt, centrat);
2. Autorul articolului (**Prenumele Numele, gradul științific, titlul științific, instituția**);
3. Recenzent (**Prenumele Numele, gradul științific, titlul științific, instituția**);
4. Rezumat (*Times New Roman, 10 pt, cursiv*, cca 300 de semne, în limba **română și engleză**);
5. Cuvinte cheie;
6. **Introducere**;
7. **Conținutul de bază**;
8. **Concluzii**;
9. **Referințe bibliografice**.

Textul va fi scris cu:

- *caractere* – Times New Roman; 14 pt; *interval* – 1,5; *Paper size*: A4 210 x 297 mm, *Margins*: top – 15 mm, bottom – 20 mm, left – 20 mm, right – 20 mm, *alineat* – 100 mm.

- lucrarea va conține **maxim 8 pagini A4**, prețul unei pagini A4 constituie 20 lei.

Elementele grafice (tabele și figuri) se vor plasa, nemijlocit, după referința respectivă în text. Toate elementele, obligativ, sunt însoțite de **denumire și număr de ordine** (deasupra tabelului, sub figură), **sursă** și, după necesitate, **informație suplimentară**: note, legendă (sub element). Se admit figuri scanate doar de calitate înaltă. **La includerea în lucrare a elementelor grafice, autorii sunt rugați să țină cont de formatul de editare a revistei.**

Referințele bibliografice se plasează la sfârșitul articolului în ordine alfabetică (*Nume, inițiala prenumelui, titlu, editură, an, pagini – Times New Roman, 12, Alignment left*). Bibliografia va conține până la **8 referințe bibliografice**. În text se vor indica trimiteri bibliografice (de ex., [5]).

Articolele tipărite (în 2 exemplare) se semnează de către autor și se fixează data. De asemenea, autorul semnează pe fiecare din exemplarele de control (ro, en) declarația privind responsabilitatea pentru autenticitatea materialului spre editare:

Notă: Declar pe proprie răspundere că lucrarea prezentată este autentică, fără tentă de plagiere.

Data prezentării: _____

Semnătura: _____

La exemplarul de control se anexează **recenzia**. Autorul, la prima prezentare a articolului, de asemenea, semnează că a făcut cunoștință cu **cerințele de prezentare** a articolului spre publicare.

Recenzia se scrie în limba română (rusă) și este însoțită de semnătura recenzentului (cu gradul științific de doctor habilitat, doctor conferențiar, doctor) și ștampilă. De la doctoranzi se cere suplimentar recenzia conducătorului științific. **Obligativ**, în recenzie trebuie să fie evaluate, în afară de momentele pozitive, neajunsurile, care, până la a doua prezentare, trebuie să fie cercetate și modificate de către autorul articolului.

Colegiul redacțional își asumă responsabilitatea și dreptul de a apela la alt recenzent pentru lucrare. **Decizia privind publicarea sau excluderea articolului în/din numărul revistei se ia la ședința colegiului redacțional.** Colegiul redacțional nu duce discuții cu autorul articolului exclus și are dreptul să nu cerceteze articolele care nu sunt prezentate conform cerințelor de prezentare.

Manuscrisul articolului nu se restituie. Într-un număr al revistei, de regulă, se publică doar **un articol** al unui autor sau coautor.

Colegiul redacțional al revistei „Economie și Sociologie”, 2012

**Bun de tipar: 26.06.2012. Tirajul 100 ex.
Coli de tipar 29,16. Coli editoriale 24,20. Com. 4.
Complexul-Editorial al IEFS, 2012**